不做经济白痴

我最想知道的108个经济常识

李鹏鹏 著

国家为什么会破产？

负利率是一种看不见的剥削和掠夺？

为什么大多数人注定贫困？

什么是工资铁律？

流动性过剩、天使投资、黑天鹅效应是什么？

人民日报出版社

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

不做经济白痴

我最想知道的108个经济常识

李鹏鹏 著

国家为什么会破产？
负利率是一种看不见的剥削和掠夺？
为什么大多数人注定贫困？
什么是工资铁律？
流动性过剩、天使投资、黑天鹅效应是什么？

人民日报出版社

上篇：经济常识篇

第一部分 当前10大热点

居庙堂之高则忧其民，处江湖之远则忧其君

1、金融危机

【点睛】国家流感，时常出现一些变异的新品种，传染性极强，最糟糕可导致病人死亡——即国家破产。

【释义】金融危机，是指一个国家或几个国家与地区的全部或大部分金融指标急剧、短暂和超周期的恶化。其特征是基于人们对经济未来更加悲观的预期，整个区域内货币币值出现幅度较大的贬值，经济总量与经济规模出现较大的损失，经济增长受到打击，往往伴随着企业大量倒闭，失业率提高，社会普遍的经济萧条，甚至有些时候会有社会动荡或国家政治层面的动荡。

【谈古说今】

"你想过中产阶级的生活吗？买房吧！"

"积蓄不够吗？找阿牛贷款公司吧！"

"首付也付不起？我们提供零首付！"

"每个月的房钱还是付不起？没关系，前24个月只要支付利息即可。想想24个月后你估计早就升官发财了，还怕付不起！"

"怎么还怕不行？你也太小心啦，你看这两年房子都涨了这么多了，到时实在不行转手卖了，不但白住两年，还能大赚一笔！我都敢贷，你还不敢借？"

大约从十年前开始，美国贷款公司的广告就漫天飞舞，电视上，报纸上，街头巷尾，无处不在。就在这样的诱惑下，无数的美国市民毫不犹豫地贷款买了房。

很快阿牛贷款公司的钱一下子全贷出去了，可是贷出去能收回吗？董事长阿牛先生虽然喜欢忽悠，可是自己心里还是清楚的，这贷款风险也太大了，还是把风险转嫁出去吧。于是阿牛找到了美国经济界的带头大

哥——投资银行。

带头大哥转头找来哈佛的教授，还有一些诺贝尔经济学奖获得者，用上最新的模型，几番捣鼓，把这些零散的贷款打包到一起，然后找来评级机构进行评级。如果某个贷款要最先偿还，就评个A级吧，那个叫次级债的贷款是在A级的贷款还了之后再还的，那就评个B级吧。经过这些巨牛的专家的认证，加上投行们三寸不烂之金舌，时不时蹦出几个听不懂的词吓唬吓唬你，很快债券就被卖到全世界的投资者那里去了。

2001年开始，美国的房地产一路飙升，短短几年就翻了一倍，像阿牛贷款公司广告中所说的那样，就算还不起钱，大不了把房卖了，还是能赚上一笔。本来这些投行只是把这些高风险的贷款打包卖给别人，自己并不敢碰，可是别人买了啥事也没有，而且由于利率高，个个都赚得肥肥的。就像老朱家有馊掉的饭菜，正巧看见隔壁那条讨厌的小花狗，本来打算毒它一把，没想到小花狗吃了不但没事，而且越长越壮，这下老朱给搞懵了，难道馊饭菜营养更高？于是自己也开始狂吃。

就这样，养老基金，对冲基金，保险公司，大投行个个都赚的满满的。可是好景不长，2006年底，风光了五年的美国房地产终于开始下跌了。房价跌了，那些零首付、零收入的人，很多到了时间无法付起贷款，房子卖了也只能还那些需要先还的贷款，次级债是无法还的了。然后贷款公司开始倒闭，保险公司大亏，投行大亏，股市大跌，民众都亏钱了，更加无法还房贷了，最终金融危机爆发了，并且像瘟疫一样传到了全球各地。

2、商品倾销

【点睛】这是一个把东西廉价卖给别人却还要挨骂挨打的奇怪世界。

【释义】商品倾销就是厂商以低于商品成本的极其低廉的价格在某一地区销售商品，以达到消灭竞争对手，垄断整个市场的目的。倾销被视为一种不正当的竞争手段，为WTO所禁止，因此反倾销也成为各国保护本国市场，扶持本国企业强有力的借口和理由。

【谈古说今】说到倾销，中国绝大部分外贸型的企业可能都深有感触，因为他们三天两头被一些国家指控倾销，要进行反倾销的立案调查。下面我们看一个例子：

2006年10月7号，欧盟正式表决通过了针对中国皮鞋征收16.5%的反倾销税的提案。其中作为中国皮鞋主要出口商的温州鞋企受到了严重的打击。事实上在2006年的4月份，欧盟就开始对中国皮鞋征收临时性反倾销税了，这直接导致了出口额的明显下降，很多温州小型鞋企甚至出现了零订单的现象。欧盟对中国鞋企征收反倾销税主要是因为中国的皮鞋价格太低了，欧盟生产商的平均价格是30-70欧元，中国的出口价格却只有10欧元，反倾销是他们为了支持本国企业，保护本国市场所采取

的一个手段。

不仅仅是皮鞋，中国生产的很多产品，比如纺织品，打火机等都有被国外指控倾销的经历。各位看官也许要问了：为什么受伤的总是我？中国人惹谁了？下面看一个中国的在美留学生的自述，你可能会有点启发：

我喜欢做些运动，也喜欢爬山。大约是在2004年，我买了几双登山鞋，其中最便宜的是耐克牌的一双登山鞋。当时的价格是89.95美元。就在前几天，我去沃尔玛进行圣诞采购时发现，沃尔玛正在卖一款大陆生产的登山鞋，令人吃惊的是价格只有2.99美元。而且买第二双的时候给半价的优惠。换句话说就是，买两双大陆产的登山鞋只要3.49美元。也就是说包括运费、关税在内每个只要十几元人民币。

对此我非常奇怪，也非常震惊，于是打电话给国内的朋友，我问他："在大陆你能花十几元人民币买到一双登山鞋吗？"这位朋友对我说："都什么时代了，在大陆哪还有十几元的鞋？你还要买登山鞋，三百多块买的还是烂牌子，好一点的都要一千多块。"可是我的确在美国买到了。

各位看官可能也觉得好奇，出口到别的国家售价竟然比国内还便宜，莫非真的是倾销？其实这一点都不奇怪，在大陆劳工便宜，不像美国有这个保险，那个公会的，成本怎能不低呢？国内价格贵的原因出在流通环节。国内高速公路收费之高远远超过人们的想象，公路交警的罚款也是名目繁多。从广州开车到北京光过路费就要1400多人民币，这还是一路没有罚款的情况下。相比之下，从大陆运货到美国比从广州到上海还便宜。并且大陆市场看起来很大，其实很小，很多老百姓买鞋才不去管什么是山用的，什么是跑步用的，买登山鞋都是那些有钱的闲人。再加上国内有些商人没有信用，发了货不给钱，厂商只有通过提高价格来弥补损失。这一切导致了卖到美国的鞋反而更便宜。

所以这种情况下，被指有倾销行为应该很好理解了吧？

3、政府救市

【点睛】救市如救火。林子里的大火如若不救，烧尽了自然会熄灭，历经寒暑新的草木也能慢慢长起来；如若救得得当，树干不倒，来年新春便可恢复如初，欣欣向荣。

【释义】政府救市指当经济运行状况恶化、需求萎缩、企业运营困难时，政府通过财政税收和监管权对市场进行干预，以维持正常经济秩序，刺激经济发展的行为。

【谈古说今】政府该不该救市的问题争吵了几百年也没有一个结果。经济学的鼻祖亚当·斯密出版了《国富论》，阐述了市场万能的理念，他

将市场比作一只看不见的手，当供给和需求不等时，市场总是能够通过价格的变化来使得供需重新达到平衡。从那时起，人们便开始相信政府不该干预市场，自由的市场是经济进步的动力。可是三十年代的大萧条改变了这一切，人们眼睁睁地看着银行一家家倒掉，公司一家家倒闭，工人一个个下岗，而市场自身却无法进行及时有效的调节。于是罗斯福新政开辟了政府干预主义的先河，凯恩斯的政府干预理论得到大部分人的认同。然而这场争论仍然没有停止，下面我们看看信奉自由主义的小布什和相信政府干预主义的萨科奇之间的PK。

首先，一贯喜欢以老大哥身份出现的小布什粉墨登场。2008年11月3日，他刚上任就开始向世界训话："各个国家听好了，在应付这场百年不遇的金融危机的过程中你们不应该放弃资本主义的自由市场原则，因为它可以保证我们的经济增长。"

萨科奇忍不住了："你不要在那边瞎扯蛋了，目前遇到这种危机正是我们政府大有作为的时候，我们要保证政府在危机中发挥重要作用。"

小布什道："根据伟大的马克思主义唯物辩证法原理和历史的经验，我们知道过多政府干预将是经济平稳增长的巨大威胁！"

澳洲总理陆克文在一旁急了："布什哥哥啊，你美国政府自己在危机前就像小女孩那样扭扭捏捏，愚昧而又无知也就算了，你不要用你那美国总统史上最低的智商来考虑我们的决策好不好？"

虽然他们在讲话时，用一大堆完美的外交辞令进行修饰，但是基本的意思如上翻译。信奉经济自由主义的小布什虽然在总统的宝座上已经蹦跶不了几天了，但是他所信奉的思想还是有很多的拥护者。

后面我们也看到，在奥巴马的操刀下，美国政府竭尽全力地救助企业，扶持银行，刺激市场，以维持人们对经济的信心，帮助美国经济走出低谷。中国政府在此轮危机中也出台了很多政策，四万亿投资，减少税收，降低利率，稳定房价等等，都是政府救市的表现，大众也都在期待着政府主导下经济的复苏。但是至于政府该不该救市至今仍无定论，学术界也将会继续争论下去。

4、次级债券

【点睛】什么时候还我钱并不重要，关键要给我足够的利息。

【释义】次级债券是指偿还次序优于公司股本权益、但低于公司一般债务的一种债务形式。如果一家公司破产了，那么最先需要偿还的是正常的债权或者贷款，等这些债券和贷款全部偿还完毕之后，才对次级债券进行偿还，如果还有剩余的钱就会留给股东分了。

【谈古说今】2008年，9月16日、17日连续两日，中国A股的银行板

块出现集体跌停的壮观景象。你要知道中国工商银行，中国银行，这些国有大行盘子非常大，买卖人数非常多，所以价格很稳定，一般正常的情况下波动幅度都非常小，可是那两天竟然每天跌去10%！主要原因就是这些银行在美国的次级债券很多都是血本无归。

2008年9月17日，招商银行发布公告，称其持有雷曼兄弟发行的债券共计7000万美元，其中高级债券6000万美元，次级债券1000万美元。我们都知道这次金融危机影响深重，就连美国金融界的带头大哥投行中排老三的雷曼兄弟也破产了。一旦破产就要进行清算，把自己手里所有的资产都拿出来还债，首先还的是高级债券和贷款。根据当时的估计，高级债券要损失30%~40%，而次级债券是在高级债券还完之后再还，现在高级债券都没钱还了，所以次级债券肯定血本无归。这个消息一出，招商银行的股票就趴在了跌停板上，一动不动。

当日中行也报告自己持有雷曼兄弟发行的债券7562万美元，占集团中资产的0.01%，占净资产的0.19%。还有中国第一大行工商银行也不例外，他持有的雷曼公司债券额度是1.518亿美元，它的股价也毫不例外的趴在跌停板上。

其实不光国外金融机构发行次级债券，国内大的金融机构也经常发行次级债券。2009年7月，中国工商银行就发行了400亿元的次级债券来提高自己的资本充足率；2009年6月，中国银行被批准发行不超过400亿元的次级债券；2009年2月，招商银行被批准发行400亿元的刺激债券等。这些大银行或金融机构发行次级债券主要是为了提高一下自己的资本充足率，一般次级债券时间都比较久，10年或者更长，所以他们可以放心使用而不用担心像储户那样随时随地可能找你还钱。

可能有人会问，为什么人们会去买那么危险的玩意呢，买高级债券不是很好么？有句话说得好：重赏之下，必有勇夫。虽然次级债券比较危险，但是他的利息高啊，那些发行人为了把这些次级债券发出去，往往会给投资人很高的利息，自然就有人愿意冒这个险了。

5、国际游资

【点睛】政府觉得它们是金融界的骇客，不过索罗斯大概会认为自己是个黑客，你觉得呢？（注：骇客搞破坏，黑客提醒人们漏洞的存在）。

【释义】国际游资又可称为国际投机资本，指那些长期游离于本国实体经济之外，在各个国家和经济体之间快速流动，以追逐短期高额利润为最终目的的资本。国际游资一般投资于那些高风险高收益的金融衍生品，如外汇、期货、期权、股票等。

【谈古说今】"这个家伙来到我们的国家，一夜之间，使我们全国人民十几年的奋斗化为乌有。"这句话是马来西亚总理马哈蒂尔在1997年

东南亚金融危机时说的，其中这个家伙就是指索罗斯。就是这个索罗斯，曾于1992年打垮了曾经的世界中央银行英格兰银行，迫使英国退出欧洲汇率体系；1994年又击败了墨西哥政府，使他们的货币比索一夜之间贬值一半以上；1997年横扫东南亚，让曾经的亚洲小龙小虎们不再神气。

诸位看官会奇怪了，索罗斯何许人物，焉能如此嚣张？这最大的原因啊，还在于他旗下的"量子基金"。量子基金应该算是国际游资的开山鼻祖了，基本上他们做的事就是坑死你不偿命，不管你是一个国家还是一个州，或者火星上来的，只要你的经济出现漏洞，他们就闻风而动，倾巢前来狙击你。

到此应该能大致了解国际游资从事的行当了吧，神秘而又嚣张，真够拽的。下面就让我们来看一下他们是怎么狙击别国经济漏洞进而获得巨额收益的。

首先要做的是寻找猎物。成为猎物的国家必然具有某些相同的特征，比如经济中存在泡沫，或者银行坏账太多，再或者贸易赤字过于严重。1997年东南亚金融危机时，泰国之所以会成为首选目标，就是因为其国内经济的发展存在很大的泡沫，房产高估，股市飙升，更要命的是在出现这些问题的同时泰国的国内资金开始流出，外汇储备大幅减少……如此完美的猎物，自然逃不过这些鳄鱼们的眼睛。

选定猎物之后，他们所要做的就是攻击了：在外汇市场上疯狂做空泰铢，以待其贬值时大赚一笔。由于国际游资数目巨大，而且还使用杠杆来放大效应，一般国家都招架不了；而且在狙击泰铢时，还放出大量的谣言动摇人们信心，让大家都相信泰铢会贬值，争先恐后地卖出泰铢。如此几番，泰铢就如同李白笔下的瀑布一般——"飞流直下三千尺"，甚是悲壮。

最后一步，就是扩大战果，把周边国家也扫荡一空，然后拿着赚来的钱消失在公众视野之外，只剩下受害国叫苦不迭。

对被攻击国来说，国际游资是巨大灾难的缔造者和国家财富的掠夺者，但并不能因此对它全盘否定。我们还是听听索罗斯自己的话吧："在金融运作方面，说不上有道德还是无道德，这只是一种操作。金融市场是不属于道德范畴的，在这里道德根本不存在，因为它有自己的游戏规则。我是金融市场的参与者，我会按照已定的规则来玩这个游戏，我不会违反这些规则，所以我不觉得内疚或需要负责任。对于亚洲金融风暴，即使我不炒作，它照样会发生。另一方面，我很遵守运作规则。我主张改变某些规则。即使改进和改良会影响到我自己的利益，我也会支持它，因为需要改良的这个规则也许正是事件发生的原因。"

【知识链接】东南亚金融危机时，由于中国大陆地区存在着资本管制，所谓的资本管制就是国外的钱想进来，必须要有国家的批准，所以

那些鳄鱼的资金很难进得来，大陆没有受到什么影响。然而出于对这些鳄鱼的恐惧，中国政府在资本账户开放的问题上却越来越小心，逐渐放慢了资本账户开放的步伐。

6、人民币升值

【点睛】一个翻来倒去的过家家游戏而已，游戏规则是：你买小明家的煎饼果子更便宜了，但同时卖给小明的玩具熊也赚得更少。

【释义】人民币升值是指相对其他货币来说，人民币的购买力增强，主要表现在同样数量的人民币可以换取更多数量的外币。但是人民币升值是相对外国货币来说的，在国内市场无法显现，钱并没有变得更加值钱。

【谈古说今】其实人民币升值早就被提起了，很早以前就有学者提出要进行汇率改革，让人民币升值，然而央行这些专家们却一直到2005年7月才开启汇率改革。自从汇改以来，人民币兑美元节节攀升，就在这个过程中，中国的各个集团的利益都受到不同程度的影响，有些人受益，有些人的利益却遭到损害。这个人民币升值的背后到底有着怎样的利益格局呢？

最不高兴的应当数中国的出口企业。由于人民币的升值，他们的出口减少了。比如，一双鞋的成本是24元人民币，当8元人民币兑1美元时，成本也就是3美元，现在假如人民币升值到6元兑1美元，那么显然鞋子的成本上升到4美元。所以由于成本的提升，企业的竞争力就下降了，能够出口的产品减少了，所以他们是此轮升值的最大受害者。

不过对于一个普通老百姓却未必是件坏事，因为人民币升值了，你手中的钱也更加值钱了。出个国，留个学都更加便宜了，购买国外的进口产品也花不了那么多钱了，所以你就尽管拍手叫好吧。

与出口企业一脸愁容形成强烈对比的是进口企业的兴高采烈。由于人民币的升值，进口国外产品用不了那么多钱了，真是爽的不亦乐乎啊，特别我国的很多原材料进口商，像中石化和中国的钢铁企业，每年都需要从外国进口大量的原材料，他们都是受益者。同时中国企业去购买国外的先进技术也用不了那么多钱了，可以加快先进技术和设备的引进。

那么你可能要说，我又没有企业，又不想出国，这个人民币升值对我就没有影响了吧？错！这是一个绝对的侥幸心理，任何一个中国人都逃不了人民币升值的影响。就拿人民币升值使房价上涨的例子来说吧，由于人民币升值，很多资金就希望以人民币的形式来持有，所以就会有大量的资金进入国内。而这些资金总不可能一直持有着一张一张的百元大钞吧，那它就要去投资，要是拿去买房子，房价就要大涨，拿去买股票，股价就要大涨，所以在人民币升值最厉害的07年，楼市股市都在那里飙涨。如果你也跟着投资的话，可能就是这轮涨价的受益者；但也许

你是受害者，因为房价高了，你可能发现凭自己的那么一点儿工资只能望楼兴叹了。

所以看来还真得学点经济学，未雨绸缪，知道其中的利害关系，以更好地为自己打算。

第二部分　消费理财——生活中要懂的25个经济常识

清晨开门七件事，柴米油盐酱醋茶

1、保险

【点睛】我们深知大局，可惜不能预见未来。

【释义】保险是以契约的形式确立双方经济关系，以缴纳保险费建立起来的保险基金，是一种对保险合同规定范围内的灾害事故所造成的损失进行经济补偿或给付的经济形式。保险可分为社会保险和商业保险，社会保险由政府主导，而商业保险则由被保险人向保险公司购买。

【谈古说今】某兵营曾经流行这样一种游戏：上级军官每年一次召集部下1000人，发给每人一把手枪，并告诉他们，这1000把手枪中只有3把枪有真的子弹，要求他们每人朝自己的脑袋上开一枪，作为奖赏，他可以在余下的一年里吃好喝好，并得到大量的奖金。这样的游戏，每年都要进行一次。各位，如果你是军队中的一员，你敢玩这样的游戏吗？你敢朝自己的脑袋上开一枪吗？每年都开一次？

其实在生活中，我们所有人每年都在玩这样的游戏，只是我们没有意识到：根据中国人的生命表统计显示，在一年之中，每一千个人都会有三个人因为各种各样的原因死去。有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。有人说这个概率很大，因为对个人来说，如果发生了就是100%。

其实大多数人都是厌恶风险的，比如有两种选择，一种是你有90%的概率拥有1000万，10%的概率一分钱没有；或者你可以确定无疑地拥有900万。你选哪个？大多数人都会选择后者，虽然两种方案的期望收益是一样的，但是人们厌恶不确定性，厌恶风险。

正因为人们厌恶风险，所以产生了保险这个行业。如今保险已经成为美国人生活中必不可少的一部分，人寿、医药、房屋、汽车、游船、家具等等都可以保险，这样就能最大程度地消除不确定性，抵御各种潜在风险带来的灾害。但是中国人还没有购买保险的习惯，大多数人认为买保险是一种很晦气的事，不愿意去面对可能的风险。有次中国的珍稀动物金丝猴到日本去展览，日本方面给金丝猴买了一份10亿日元的保险，而护送金丝猴的中国工作人员却一分钱的保险都没有，不得不让人感慨

人的命还没有只猴子值钱。

其实人的生命和健康都是无法估价的，只是过去大多数人们处于饥饿或仅能维持温饱的状态，生活本身就很艰难，哪还有心思花钱去买那些看不见摸不着的保险呢？但是随着中国经济的不断发展，越来越多的人富起来之后，就会去想如何使自己辛辛苦苦积攒起来的财富不出差错，不会因为一个地震或一场大火而瞬间消失。所以在中国保险是个朝阳行业，还有很多的潜在市场，未来的保险业还有很大的发展空间。

2、股票

【点睛】上联：两年千六上六千，心血澎湃下联：一年六千下千六，捶胸顿足横批：疯狂历练。

【释义】股票是一种出资证明，当一个自然人或法人向股份有限公司投资时，便可获得股票作为凭证，并以此来证明自己的股东身份，享受股东所具有的参与企业决策、分享企业利润等权利。

【谈古说今】股份制企业是改革开放以后才在我国出现的一种企业所有制，也就是多个自然人或法人按出资额占有一定比例的股份。这种企业在世界上已经有了将近400年的历史了，它是伴随着企业经营规模的不断扩大与资本不足而产生的。伴随着股份制的发展，股份交易转让的需求出现了，所以有了股票交易市场。股票的买卖，其实和大白菜的买卖有很多相同之处，只是大白菜值多少钱一眼就能看出来，而一家公司的股份值多少钱可不是那么容易发现的，所以就出现了那么多专门靠发现股票价值来吃饭的人。

在股票市场上有这样一群神秘的自然人，他们不是机构，却资金雄厚；他们眼光独特，因为手中的股票常常是翻N倍上涨，他们就是不为人们所知的超级散户！套牢千万散户的资本市场为何会对他们网开一面？下面我们来看超级散户刘元生的生财之道。

刘元生，香港人，持有万科股票达20年，投入400万，按照2008年6月的股价计算，他所持有的万科股票市值已经达到16亿，翻了400倍！这样的收益率不得不令人叹为观止，就连世界投资大师巴菲特最得意的一次投资《华盛顿邮报》，30年也才翻了128倍。

"浮华过后，真金始现。"这句话用在刘元生投资万科最为贴切。刘元生本是香港的一位商人，早在王石创建万科前，他们就已经是商业合作伙伴。王石做录像机生意时，刘元生的公司就为其提供日本货源，两人结下深厚的友谊。1988年12月末，万科共发行2800万股，每股1元，当时万科净资产只有1324万元，为了推销股票王石亲自上阵，在深圳闹市区摆摊，还去过菜市场，跟卖白菜的大娘们一起叫卖。最后还是没有完全卖出，刘元生出于兄弟义气就买了360万股，在之后的年月里又增持了一些。

1991年，万科上市，成为深圳最早的"老八股"之一。以后这么多年的市场沉浮，股票市场的纷纭变幻都没有动摇刘元生的持股信心。如今经过无数次配股，送股，刘元生持有万科的股份已经达到8000多万股，成为第三大流通股股东。如今刘元生已经成为中国市场上最富有的散户。

3、基金

【点睛】集腋成裘，聚沙成塔，滴水成"金"——基金的投资理念，不是一夜暴富，而是跑赢时间，跑赢货币贬值和通货膨胀。

【释义】基金在广义说是机构投资者的统称，包括信托投资基金、保险基金、退休基金、慈善基金等。狭义的基金主要指证券投资基金，是将众多的投资者的资金集中起来，形成独立资产，由基金管理人管理，以投资组合的方法进行证券投资的一种投资方式。

【谈古说今】买基金还是买股票，很多个人投资者对此总是犹豫不决，一方面承认自己不如那些专门搞投资理财的人专业，另一方面把钱拿给别人去投资自己又不放心。下面看看投资者小刘的基金之路。

小刘和大多数人一样，拿不准自己炒股还是交由基金打理，于是做出一个近乎完美的决定，一半资金交由基金打理，一半用来自己投资，比一比，赛一赛，看谁的收益高。多年的实践，最终证明半个基民远胜半个股民。

2001年9月，股市见顶2245点，随后步入漫漫熊途。不巧，小刘就是在这么一个最高点兴冲冲地入了市。当时基金通乾通过网上申购，上市首日最高价1.05元，最低0.99元，小刘在当天花了2万元，买了两万份，接下来就是痛苦的等待和煎熬。到了2005年9月，基金通乾拦腰截断，跌至0.46元。小刘的基金面值跌得一万都没有了，但他咬咬牙坚持住了，没有卖掉。再后来慢慢开始反弹，小刘在0.5元的价位上又买入了4万份，总共持有6万份，本金4万元左右。之后股市一路走牛，在2006年12月、2007年4月和9月给予了三次分红，每份各分得0.14元、0，16元和0.3元，共得红利3.6万元。此外按照2007年12月1日，每份2.2元计算，市值13.2万元，加上红利，除去本金，净得12.8万元，翻了两倍多。而小刘炒股的业绩相比之下，逊色很多，几经浮沉，虽然最终没有亏钱，但是也没有赚到，而且劳神费力。

但是能像小刘这样一持有就是六年的人又有多少呢？大多数人都受不了市场的涨涨跌跌，过早出局了。其实投资基金，心态很重要，要以储蓄的理念，不计较短期的波动，才会真正迎来属于自己的春天。

4、复利

【点睛】复利是世界上第八大奇迹——爱因斯坦

【释义】复利就是将每一期的利息加上本金计算新一期的利息，如此不断循环。计算公式为 $S = P*(1+i)^n$.

【谈古说今】不知大家有没有看过一部叫做《漂流瓶》的电影，是一部很老的片子，讲的是八十年代，有个暴发户看上了一位漂亮的姑娘，想娶这位姑娘，于是跟她说，我有的是钱，你开个价吧。这个姑娘说想娶我很简单啊，我要求不高，你只要给我一个月的钱就可以了，第一天你给我一分钱，第二天你给我两分钱，第三天你给我四分钱，以后每天给我的钱是前一天的两倍，只要坚持到30天，我就嫁给你。大款说一言为定，这太简单了，我现在就都给你吧。于是拿出一个计算器，开始计算，到了第二十天的时候大款开始害怕了，当算到第二十五天的时候，汗就不停地往下滴了，到了第三十天时，大款彻底的崩溃了，因为仅仅一个第三十天，大款就要支付1074万块钱。对于那个时代来说，1000万可是连想都不敢想的数字啊。

从这里我们可以看出复利的威力，虽然刚开始的起点不高，但是经过多次的放大后，将会是一个十分巨大的数字，难怪连爱因斯坦都惊呼，"宇宙间最大的能量是复利，复利是世界的第八大奇迹！"这让我想起了一个真实的故事。1626年，荷属美洲新尼德兰省总督PeterMinuit花了大约24美元从印第安人手中买下了曼哈顿岛。而到2000年1月1日，曼哈顿岛的价值已经达到了约2.5万亿美元。只用24美元就买下了曼哈顿，PeterMinuit无疑占了一个很大的便宜。

可是换个思路想想，或许这位总督并没有占到便宜。如果他拿着这笔钱去投资，按照美国近70年来股市的平均收益率11%来计算的话，到2000年，这24美元将变成23.8万亿美元，远远高于曼哈顿岛2.5万亿的价值。如此看来，PeterMinuit还是吃了大亏了。

复利的惊人能量就是在于它不停地利滚利，每年都有一定比例的增加，从而即使很小的基数在数轮之后也会变得很大。沃伦·巴菲特年收益率23%，几十年之后成为了世界上最富有的投资人。

其实复利就像我们的人生，虽然有时我们的起点不高，可能也没有很好的机会一步登天，但是只要不断地去努力，去追求，每天都能进步一点点，相信终有一天我们会步入成功的殿堂。

5、财产性收入

【点睛】经济发展了，时代变化了，人人都可以做回资本家了。

【释义】财产性收入是指通过资本、技术和管理等要素与社会生产和生活活动所产生的收入。包括银行存款、有价证券等动产和房屋、收藏品等不动产所获得的收入。包括出让财产使用权所获得的利息、租金收入，还有财产运营所获得的红利收入。

【谈古说今】"创造条件让更多的群众拥有财产性收入"只是胡锦涛同志在中共十七大报告中的一句话，但是这却是一个重大的突破。原先，那些财产性收入被认为是资本，是用来获取剩余价值用的，是不劳而获，是耻辱，是罪恶，应该被全人类鄙视。但是十七大的这个主题给我们传达了什么信息呢？那就是剩余价值不能只由资本家获取，我们群众也可以并且应该分享。

我们居民的人均可支配收入由四个方面构成的，包括工资性收入、转移性收入、经营性收入、财产性收入。国民收入的绝大部分是工资性收入，约占到总收入的70%，而财产性收入太少了，只有区区的2%，这与发达国家是没法比的。以美国为例，他们民众的财产性收入占到总收入的40%，拥有股票和基金的人占到总人数的90%——怪不得人家那么富裕，40%的收入都是"不劳而获"得来的，再加上工资，当然很有钱了。

根据胡润排行榜，2005年，第100位富豪的资产是17个亿，但是七年前胡润排行榜刚出炉时只有5000万元，中国富豪财富膨胀之快，令人瞠目结舌。根据胡润排行榜的披露，这些富豪绝大部分都拥有上市公司，其中相当一部分涉及房地产。你的工资涨得有这么快吗？你终于知道为什么一直都缺钱花了吗？问题就在于财产性收入。富人们一般都有很多财产性收入，他们拥有股票、地产等，可以让他们的资产为他们牟利，可以通过获取工人的剩余价值致富，而不仅仅是出卖劳动力。所以胡锦涛的意思很明了，你们不要再只依靠工资生活啦，也去和资本家一起分享利润吧。

话虽这么说，事实又是另一回事。你想中国民众傻啊，有利润不去分享，只有富人聪明？当然不是。关键是十个炒股九个亏，买了地产又被套牢，这个市场忽左忽右，让人捉摸不定，这些财产性收入不是搞得你神经崩溃就是倾家荡产，谁还敢去碰啊。所以目前最重要的还是要健全市场体系，让市场变得更加透明更有效率，更加理性也更成熟，能够照顾到中小股东的利益，才能真正像美国那样，大幅增加人民的财产性收入，让经济发展带来的好处全民共享。

6、大小非

【点睛】百花发时我不发，我若发时都吓杀。

【释义】大小非中的非是指非流通股，也就是不能在证券市场上自由买卖的股票。大非是指占股本比例较大的非流通股，一般占总股本5%以上，小非指则占总股本5%以下的非流通股。

【谈古说今】大小非是中国证券市场上出现的特有现象，在国外成熟的资本市场上股票都是可以自由流通的。九十年代初期，中国要建立一个股票市场，来达到优化资产配置，提高闲散资金使用效率的目的。但是问题在于，很多大型国企都控制着国家的经济命脉，关乎国家的经济安全，如果把这些企业都变成股票去发行，万一被外国的资本家全买走

了，那还了得？最后想出来的解决办法就是：企业70%的股票不流通，剩下的30%在证券市场上流通，这样即使30%全被外国人买走了，控制权也仍在我们手里。

假如某个大型企业有10000万的净资产，将其划分为10000万股，那么每一股的股东就拥有1元钱的净资产。这时在证券市场上发行3000万股，每股10元，便可募集到3个亿的资金。你可能会奇怪为什么一股不是1块钱而能卖到10块钱呢？因为决定股价的不是净资产额，而是预期将来股票收益的折现值。公司有了资金便可以进行大规模的扩张和发展，而股东则由两部分构成，一部分是非流通股股东，另一部分是可流通股股东。

这个设想本来很完美，又能募集到资金，又不失去控制权，但真这么做了，才发现问题很大。由于大部分股权是非流通股，其中的绝大部分由国家控制，那些流通股的股东根本说不上话。这些大股东要是能代表所有股东的利益，好好经营公司倒也罢了，可是偏偏又不是，因为非流通股不能上市套现，所以他们根本不在乎公司在证券市场上的股票价格。可是那些可流通股股东就不一样了，他们投资就是为了股票价格上涨，获取收益，这样就导致不同类型股东之间利益的冲突，这些没有话语权的流通股股东的利益经常受到损害，久而久之就没有人愿意投资了，所以2005以前，中国的证券市场一直比较低迷。

有了问题那就要解决啊，为了提高证券市场的效率，就得让非流通股逐渐地转化成流通股，也就是我们常听到的股权分置改革，至于控股股权问题，只要国家不卖掉手中的股票，别人自然也无法买到。就这样大小非解禁就粉墨登场了，照规定小非在股权分置改革一年后方可流通，大非要在两年后才能流通。

通常非流通股解禁后，大股东就有可能抛售股票进行套现，这往往会造成股价下跌。但是也不是绝对的，那些业绩较好、具有发展前景的公司，在解禁后还有可能股价上涨，因为在解禁前人们对解禁的预期已经使得股价下跌了，解禁后若没有大规模套现行为，股价自然就会回升到原来位置。不过有一点可以肯定，那就是大股东是否套现很大程度上可以看出公司的经营状况，因为他们是这家公司的管理者，是对公司最为了解的人。

7、股指期货

【点睛】现在的买卖，交易的可以不是现在的商品，甚至可以不是实实在在的商品。

【释义】股指期货是指以股价指数为标的物的标准化期货合约。双方约定在未来的某个特定时间，按照事先确定的股价指数的大小，进行标的指数的买卖。作为期货交易的一种类型，股指期货交易与普通商品期货交易交易具有基本相同的特征和流程。

【谈古说今】股指期货和普通期货一样具有套期保值的功能，但是如果拿来投机的话也具有风险性，这方面最好的例子莫过于巴林银行的倒闭。

巴林银行是英国的一家老牌银行，始建于1763年，创始人弗朗西斯巴林爵士，由于经营灵活，富于创新，很快在国际金融领域获得巨大成功，就连英国的王室也都是它的客户。由于巴林银行的杰出贡献，巴林家族史无前例地获得了英国王室授予的五个世袭爵位，成就了巴林银行显赫的地位和荣耀。然而这个具有233年历史、在全球范围内掌控270多亿英镑资产的巴林银行，却在1995年，被一个28岁的年轻职员给弄垮了，此人就是因投资日经225指数这个品种的股指期货造成了无法挽回的损失。

此人的名字叫里森，是巴林期货新加坡公司的职员。自1994年下半年起，里森判断日本经济已经走出低谷，将走上复苏阶段，认为日经指数将上涨，于是逐渐买入日经225指数期货。不料1995年1月17日关西大地震后，日本股市反复下跌，里森的投资损失惨重。里森当时认为股票市场对神户地震反映过激，股价将会回升，为弥补亏损，里森一再加大投资，在1月16日～26日再次大规模建买入，以期翻本。其策略是继续买入日经225期货，其日经225期货头寸从1995年1月1日的1080张合约增加到2月26日的61039张。据估计其合约平均买入价为18130点，但是2月23日，日经指数再次急剧下挫，合约收盘价跌至17473点以下，导致累计亏损达到了480亿日元。再加上来自日本政府的债券的空头期货上的损失，巴林银行已经无法招架，只有破产了。

那么为什么当里森遭到亏损时，没有人制止，还让其大规模建仓呢，难道巴林银行的管理层都不管吗？这就不得不说说88888账户了，本来巴林银行设立88888账户是用来冲抵错误的账单的。因为期货公司要执行客户的指令，有时不小心听错了，或明明是准备卖的，手一抖变成买了，这些错误的账单就拿到88888账户上冲销掉。可是这个账户刚设立好，由于某些原因没有用，但也一直没有注销。里森每次出现了亏损都往这个账户里填，而他自己的账户上却永远是保持大额盈利。

具有讽刺意味的是，巴林破产前两个月，在纽约举行的金融成果会议上，250名在世界各地工作的巴林银行工作者还将里森当作英雄，对其报以热烈而持久的掌声，这位英雄却很快就让他们都失去了工作。

8、老鼠仓

【点睛】我们要坚持两个凡是：凡是要用公共资金买股票，就一定要为自己的资金服务；凡是要用自己的资金炒股，就一定要有百分之百赚钱的把握。

【释义】老鼠仓是指证券从业人员在用公有资金拉升股价之前，先用私人的资金在低位建仓，待用公有资金拉升到高位后私人仓位率先卖出

获利。目前很多基金就存在着老鼠仓现象，由于基金募集的资金数额巨大，能够有效拉升股价，更好地建立老鼠仓。

【谈古说今】2009年4月，证监会对融通基金原基金经理张野可能涉及老鼠仓进行立案调查。最终决定取消张野基金从业资格，没收其违法所得229万元，并处400万元罚款，同时对其实施终身市场禁入。融通基金亦被证监会基金部责令进行为期6个月的整改。

这次老鼠仓事件是继2008年王黎敏老鼠仓案和唐建老鼠仓案之后的又一起有关基金公司的老鼠仓案件。下面我们看看这个老鼠仓操作的细节。

在2008年广州冷机这家上市公司的年报中，前十大流通股股东排名中，融通新蓝筹位列第一，拥有435.89万股。周蔷这个账户位列第七，持有99万股，获利600万左右。根据川化股份2008年的年报显示，流通股前十大股东中，融通新蓝筹位列第三，持有323万股，周蔷账户位列第六，持有138.5万股，估计获利约为500万元。

2009年4月9日，有媒体曝光神秘散户"周蔷"多次领先融通基金买入卖出，怀疑有可能是老鼠仓。证监会很快做出反应，对周蔷这个账户进行彻查，发现周蔷的账户由朱小民控制着，朱小民是一个大户。然而朱小民为什么能每次都先于融通基金买入卖出呢？调查发现，朱小民将账户交由融通基金的基金经理张野操作。短短两年时间，张野利用职务上的便利获取非公开的基金投资与推荐信息，通过网上交易，为朱小民操作周蔷账户，获利达939.84万元。为表示感谢，朱小民给了张野200万元的感谢费。

但是张野所掌管的是一只指数型基金，也就是说，只要平均持有指数所包含的股票就行了，不需要选股，也不需要频繁操作。那么张野又是如何获利的呢？原来他利用自己基金经理职务上的便利，在参加融通公司投资决策委员会会议、基金晨会、投研例会等会议时，获取融通公司旗下基金投资的内幕消息。他的老鼠仓共染指融通基金旗下10只基金中的6只，包括领先成长、动力先锋、巨潮100、新蓝筹等，可谓涉猎广泛。

张野没有职业操守，私建老鼠仓被处罚，自然大快人心，但难道目前建老鼠仓的就只有张野一人么？那些没被发现的老鼠仓如何才能被消灭，中国的基金业何时才能获得基民的信任呢？

9、印花税

【点睛】印花税是一种良税，政府可以用它来拔最多的鹅毛，但听到最少的鹅叫。

【释义】印花税是以经济活动中签订的各种合同、产权转移书据、营

业账簿、权利许可证照等凭证文件为对象所征的税。比如甲将其手中的股票转移给乙，就属于产权转移，需要缴纳印花税，这种印花税称为证券交易印花税。

【谈古说今】公元1624年，荷兰政府入不敷出，财政相当困难。当时的统治者是莫里斯，他为了解决财政上的困难，决定增加税收，但是又害怕人民反对——看来不光李世民懂得水能载舟亦能覆舟的道理啊——于是他找到大臣们商量，最终商量的结果是用公开招标的方法来征集好的税收设计方案。印花税就是从千万个应征方案中挑选出来的"良税"。

为什么偏偏选中了印花税了呢？因为在日常生活中，人们经常使用契约、借贷凭证之类的单据，所以税源应该很大。而且老百姓都希望在自己的契约上能盖个政府的公章，那样有政府的承认就保险多了，在发生纠纷时就有法律保障了，所以人们就会主动前来纳税，便于征集。自此以后各国相继效法，印花税逐渐成为世界各国普遍采用的一种税种。

其实印花税不仅仅具有增加政府财政收入的作用，它还是政府调控宏观经济的重要手段。当政府感觉房价涨得太快，交易过于频繁的时候，将房产转让时的印花税调高点，这样炒房的成本高了，交易自然少了。中国的股市自2006年一千点左右开始上涨，到2007年初连续跨过2000点，3000点的整数关口。证监会感觉这太高了，投机的气氛太浓烈，于是发动一场对投资者的风险教育活动，各种风险教育的文章贴满证券监管部门的网站。可惜中国的股民都知道有风险，但他们更知道没有风险就没有收益，仍旧继续买入。到5月底，上证指数已经大步跨过了4000点。政府见一招不成，又来一计。毕竟政府的智囊团可不是吃干饭的，他们很清楚这时该下啥药，下几钱药量。于是2007年5月29日晚上12点整，证监会网上风险教育的文章忽然集体失踪，取而代之的是一则通告：从即日起，证券交易印花税由千分之一上调至千分之三。就这么一句话，5月30日沪深两市一开盘，上千只股票的股价犹如大坝决堤，一泻千里。当日上海交易所内的股票跌去6.5%，深证交易所得股票跌去6.16%，股票的涨跌比例是1：14，一万亿的市值一天之内蒸发殆尽，也就是所有的投资者一天之内共损失了一万亿，这次大跌被广大投资者称为证券市场上的"五卅惨案"。证监会用这种近乎惨烈的方式给广大的投资者上了一堂风险教育课。

10、道·琼斯指数

【点睛】道琼斯指数就像华尔街的温度计一样，反映股票市场整体的涨落。

【释义】道琼斯指数又称股票价格平均指数，是世界历史上最为悠久的股票指数。按照行业类别共分为工业股票价格平均指数、运输业股票价格平均指数、公用事业股票价格平均指数和平均价格综合指数四种。通常人们所说的道琼斯指数一般是指道琼斯工业股价平均指数。

【谈古说今】道琼斯指数是世界上最早的股票指数，由道琼斯公司的创始人查理斯·道开始编制的。在当时已经有多家报纸开始每天公布主要股票的价格变化情况，但是单看那些数字很难明白市场整体的走势。仅仅读过小学的查尔斯·亨利·道通过编制股票价格平均指数，用非常简便的方法天才般地解决了这个问题。其计算公式为：股票价格平均数＝入选股票的价格之和/入选股票的数量。

1897年，道琼斯股票价格平均指数开始分为工业与运输业两大类，其中道琼斯工业平均指数最初包含12种股票，这些股票的发行公司都是本行业具有重要影响的著名公司，具有很强的代表性。为了保持这些特点，道琼斯公司对其编制的股票价格平均指数所选用的股票经常予以调整，更具活力和代表性的公司股票去代替那些已失去代表性的公司的股票。1928年10月1日起其样本股增加到30种并保持至今。

但是由于道琼斯工业股票价格平均指数是一种成分股，只包含30种股票，仅为上市交易的股票中的一小部分，而且未将近年来发展迅速的服务型行业的公司包括在内，所以其代表性也经常受到人们的质疑。相对来说另外一种股票价格指数标准·普尔则更具有代表性。标准·普尔指数是由美国标准普尔公司于1923年开始编制，最初选了230种股票，到1957年扩大到500种并保持至今。其中有90%在纽约证券交易所上市，还包括其他交易市场的一些股票，所以它的代表性要比道琼斯指数广泛些。但是从实用性角度，大多数投资者还是喜欢道琼斯指数。

【知识链接】上证综指是以上海证券交易所挂牌的全部股票为计算范围，以发行量为权数加权综合股价指数，全面地反映了证券市场上的股票价格总体变化情况。深圳综合指数也是一样，他们都是中国股市的温度计和经济的晴雨表。

11、私募基金

【点睛】少数富人以钱生钱的游戏。

【释义】私募基金是指通过非公开发行的方式，面向少数特定的投资者募集资金的基金。私募基金是相对于受政府主管部门监管的、向不特定投资人公开发行的公募基金而言的。由于监管环境宽松，信息披露不严格，所以私募基金的操作更为灵活，市场嗅觉更为灵敏，投资回报也相对较高。

【谈古说今】私募基金一般是向特定的投资者发行募集的，进入门槛比较高，在国内至少是50万，一般都是100万甚至更高。但是一支基金的人数一般比较少，最多只能有200人，所以一般面向的都是一些资金实力较为雄厚的投资者。公募基金可以在市场上做广告来吸引大众认购，相对门槛也较低，一般1000元左右即可认购。但是由于认购的人多，公募基金的整体资金规模非常的大，基金管理者就靠收取资金的管理费为生。而私募一般都不设管理费，他们的赚钱手段就是盈利的分

成，而且管理人一般都要以自有的资金认购一定的基金份额，当基金发生亏损时就先用自有的资金弥补亏损，所以管理人的利益与投资的利益能很好地结合在一起，对管理人是很好的激励。再加上监管环境比较宽松，不像公募那样要定期披露，还要规定持股比例的上下限等，所以私募一般的收益率都会高于公募，而且嗅觉灵敏，手法灵活。精准、暴利、神秘成了私募的代名词。

纵观国际市场，虽然没有私募这么一个名词，但是一般的对冲基金本质上就是私募，鼎鼎大名的量子基金、老虎基金都属于此类。而面向大众投资者的共同基金就是我们常说的公募基金。在1995-2000年间表现最好的10只对冲基金的平均收益率达到53.6%，而表现最好的10只共同基金平均收益率只有36%；表现最差的十只对冲基金平均收益率为-7.7%，而相应的共同基金为-19.8%。所以可以看出在美国也是一样，私募基金的平均收益率高于公募基金。

但是针对私募的法律法规还不是很完善，已经成为国内私募行业发展的最大瓶颈，私募的存在一般都是通过很多变通的方式，比如投资人一起出资组建一个投资公司，再委托个管理人，然后用自有资金投资，但这样要双重征税，而且手续麻烦。要是各个投资人将账号和密码告诉管理人，让其操作又属于代客理财，需要受到较严厉的监管和信息披露。总之，政策的缺失仍是私募人的一块心病。

12、负利率

【点睛】如果说通货膨胀是彪悍的带头大哥，那么负利率就是尾随其后的提鞋小弟。

【释义】负利率指通货膨胀率高于银行的存款利率，导致最终的实际利率为负的情况。

【谈古说今】当通货膨胀率高过银行利率时，居民在银行的存款所收到的利息不足以抵消物价上涨造成的损失，就会导致财富缩水。在负利率年代，最开心的是企业和政府，因为他们是主要的借款者。由于实际利率为负，他们还款的实际金额比当初借的时候还要少。而最苦的是老百姓，因为他们是社会的主要存款者，他们把钱借给了企业和政府，到期收到的还款比借出时还要少。所以负利率本质上就是将老百姓的财富转移到企业和政府手中，是一种看不见的剥削和掠夺。

眼看钱放在银行里变得不值钱了，大多人就会想着把钱拿出去投资，这就相当于逼着老百姓去投资。对于那些有理财意识和能力的人来说倒还好，可是对于那些以前整天将钱存银行里勤俭持家的人来说可就是赶鸭子上架了，搞不好财越理越少。

负利率基本上都是通货膨胀导致的，那可能有人会问央行直接加息使存款利息高于通货膨胀率不就行了嘛？你要知道当存款利息上调时，最

痛苦的是银行了，中国的几大国有银行没有其他的业务本领，只能靠存贷款利率差来赚钱。这要是把存款利率上调了，可就要了他们的老命，弄不好再多些坏账，让你政府去擦屁股吧。所以要上调的话就存款利率和贷款利率一起上调吧，但是你知道贷款的都是谁吗？他们主要是房地产商，还有很多大型国企，那些人牛啊，要是触犯了他们的利益必然会遭到强烈的抵抗和反对。什么会使投资环境恶化啊，会不利于经济健康发展啊，什么理由都出来了。所以你发现从2007年初开始，一直到2008年11月，连续22个月居民的存款利率一直是负的，这样负利率的过程是一个财富再分配的过程。

总之，负利率的社会影响很不好，它不但是财富再分配的过程，而且会扭曲资金的成本，使过多的资金涌入股市，造成股市的虚假繁荣，不利于中国证券市场的长期健康发展。

13、经纪人

【点睛】一群拥有政府颁发的执照，并且更加专业的黄牛。

【释义】经纪人指证券、商品或其他品种交易双方的中间人。在投资领域内经纪人可以为一家证券经营机构法人或经注册与证券公司合作的个人。经纪人不拥有所交易品种，只是作为买卖双方的代理进行交易并根据服务收取佣金。

【谈古说今】各行各业都存在着经纪人，文艺圈里存在着明星经纪人，地产领域有房产经纪人，投资领域有证券交易经纪人。他们不单单是撮合买卖双方达成交易，更是本行业的专家，能够理性地对业务进行估值，并为客户提供专业的咨询和建议。

照着上面的分析，撮合交易的达成，再从中抽取一部分佣金，很容易让我们想起"黄牛"。是的，其实经纪人和黄牛有很多相同之处，只是黄牛没有执业资格，而经纪人是通过国家工商行政管理机关的考核和批准，取得经纪执业证书的专业"黄牛"。在欧美国家和香港地区，经纪人的地位非常高，很多客户直接找到经纪人，然后就将自己的财产委托给经纪人打理。所以如果能遇到优秀的经纪人，无疑相当于挖到了一座金矿。而且行业里的经纪人也都十分看重自己的名声，因为这是他们的立命之本。

在国内，这个行业还不是很成熟，还没有出现一批专业化的证券经纪人队伍。现在一般是某券商为扩展自己的业务，招聘大量的销售人员，这些销售人员就会自称为经纪人。实际上，如果按照国际通行定义，他们算不上经纪人。因为首先他们不独立，必须挂靠券商，通过券商的平台进行交易，而真正的经纪人是可以选择任何一个客户喜欢的券商进行交易的，他们与券商之间没有太多的利益关联。其次，目前国内的券商销售人员素质明显跟不上，他们大多数是从事证券行业1～2年的年轻人，时间稍长点就俨然是"资深人士"，最主要的工作是为券商拉客户过

来开户，他们与经纪人唯一的相同点就是靠交易佣金吃饭。最后一点，也是最关键的一点，就是券商一般都会禁止销售人员为客户提供交易的操作意见。因为他们很不专业，如果照其建议进行操作，后果可能非常悲惨。

目前国内券商们的通行做法就是人海战术，他们的理念是招的越多就会有越多的人为自己卖命，为自己卖命的人越多就意味着客户越多。成本也不高，除了极低的保底工资，销售人员的收入主要是佣金提成，而若连续几个月没有达到规定的业务量就会被开除走人。这样很难形成专业、成熟的经纪人队伍。令人欣慰的是，国家目前已经开始行动了，规定证券经纪人必须要通过证券从业资格证的考试，要有相关的知识，这对经纪人队伍的规范有着重要的作用。

14、消费券

【点睛】谁说伪钞不来劲，有我大家都高兴。

【释义】消费券是一种专用券，一般是由政府发放，用来在经济低迷时，增加居民的购买力和消费欲望，从而达到刺激消费，振兴经济的目的。消费券有时还限定所能购买的商品种类和地点，具有不可兑现、一次性使用、不找零的特点。

【谈古说今】2009年春节前后，杭州市政府发放了一个亿的带有红利性质的居民消费券，主要面向企业退休人员、特困户、残疾人和在校中小学生等一些传统意义上的弱势群体，受益对象达132万人。

消费券的面值为20元，使用期三个月，过了使用期，消费券的适用范围就会大大缩小，三个月内可在100家店使用，过期后，可能只能在20家店使用。消费券使用范围很广，包括文化娱乐、交通、体育、购买本地产家电、旅游产品等五大类。

对于市民来说，平白无故多了些消费券，可以拿去买东西，自然欣喜万分，而对于企业来说，可以消化库存，增加营业收入，加快资金流转，自然也甚是高兴，同；由于产品需求的增加，企业自然会增加产量，提高开工率，这又促进了当地的就业，杭州市政府的如意算盘打得可谓是相当的高明。

然而问题总是有的，就在推出消费券的同时，很多学者就提出质疑：

一是这个资金从何处来？一般政府资金都是通过税收获得的，所以消费券最终还是市民来买单，只不过换了种形式而已。

二是如何确保在确定受益企业名单时做到公正？因为一般消费券都规定消费的地点、时间和物品，那么在确定消费地点，消费物品时就很有可能出现腐败行为，给政府的权力寻租提供了机会。

三是这是不是存在地方保护主义的倾向呢？因为一般受益的都是本地的企业和商家，所以就有贸易保护主义的倾向，对周边的公司和企业就很不公平。

四是这小小的消费券真的可以刺激消费，增加就业么？由于消费券只具有短期功效，所以很少有企业会愿意去扩大产能，增加雇员的。

当然，问题是存在的，但是在2008年，金融危机席卷全球，使得一直是拉动中国经济增长动力之一的出口受到严重的影响，作为出口重地的杭州自然也不能幸免，所以在这样的背景下杭州市政府采取了发放消费券的政策，希望通过拉动内需来振兴经济的尝试还是值得我们去鼓励的。

第三部分　投资管理——企业经营要懂的22个经济常识

看谈笑间，樯橹如何灰飞烟灭

1、天使投资

【点睛】你烧青春我烧钱。

【释义】天使投资又称风险投资，是指投资公司在企业的起步阶段对其进行投资以获得企业的部分股权，然后通过企业的上市或者股份转让实现退出盈利的投资方式。这对投资人的眼光、资源、资本运作能力有很高的要求。

【谈古说今】天使投资在国内起步较晚，20世纪90年代末才出现一些本土的天使投资基金。近年来伴随着中国经济的快速发展，市场容量的快速扩大，中国已经成为天使投资基金的种子基地了。目前国内的投资基金主要有本土的弘毅投资、联想投资、鼎晖投资等，还有外来的红杉资本、IDG风险投资、高盛、摩根和软银亚洲。大名鼎鼎的蒙牛乳液、分众传媒、南孚电池、盛大集团、阿里巴巴、如家连锁酒店等上市公司都是这些风投的杰作。它们以几倍，十几倍甚至几十倍的收益率创造着一个又一个资本界的神话。下面让我们来揭示软银亚洲投资盛大猛赚16倍的全国过程。

1999年，陈天桥创建盛大，注册资金50万，购买固定资产30万，手里只有20万，眼看就要关门歇业。

1999年底，中华网CEO叶克勇，作为天使投资人，投资盛大300万美元。陈天桥把它拿来扩大规模，发展动漫，一份钱没赚到。

2000年末，互联网泡沫破灭，中华网看陈天桥不行了，第二年撤资，按照协议留给陈天桥30万美金。

2001年，韩国游戏代理商ACTOZ来到上海，将一款二流网络游戏介绍给陈天桥运营。陈天桥利用仅有的30万美金，签了合同。然后空手套白狼，先试用了中国电信的带宽和浪潮戴尔的服务器。

2001年9月8日，游戏上线，供玩家免费公测，玩家人数飙升，让人目瞪口呆。

2001年11月8日，开始收费，在线人数突破40万。

2002年，营业收入超过6个亿。天使投资人纷纷找上门来，要求投资，最终软银亚洲胜出。

2002年，由于《传奇》运营的收入大出所料，韩国游戏代理商Actoz要求分享利润，陈天桥不干，两方关系恶化，对于游戏的漏洞，韩方不管不问。9月份纠纷达到高潮。

2002年11月，软银亚洲顶着压力与满身官司的盛大签订投资条款书，出资4000万美元，占有股份21.5%。

2002年12月，软银亚洲周志雄赴韩会见Actoz的CEO，凭借软银亚州在韩国的影响力，搞定了Actoz，软银亚洲还帮助盛大梳理业务，重组业务。

2004年4月，盛大于纳斯达克上市，软银亚洲全身而退，套现5.6亿美金，两年时间投资的资金翻了14倍。

怎么样，很刺激吧，心脏不好的人可承受不起，他能让人登上山峰也能让人瞬间跌落谷底，似乎像是一场赌博游戏。但玩好这场游戏可不仅是靠运气那么简单。独到的眼光、熟练的资本运作能力、丰厚的资源等等都是你玩赚这场天使投资游戏的必要砝码。

2、买壳上市

【点睛】资本市场版的借尸还魂术。

【释义】买壳上市是指一家非上市公司通过购买一家已经上市的公司一定量的股票来获得对该公司的控股权，然后再通过增发股份向公众筹集资金来反向收购自己的业务及资产，从而实现间接上市的目的。

【谈古说今】如果你想在某个BBS上发表帖子，可是又没资格申请帐号怎么办呢？你可能会冲朋友要个帐号，也就俗称的小马甲，然后就可以获得浏览贴子、发表文章的一切权利了。在这里这个小马甲即代表一种在这个论坛上的权利和资格。同样的道理，一个企业或许由于建立时间不到三年，或许因为盈利能力没有达到上市标准，或者是其他种种原因，反正就是想上市但不够格，那该怎么办呢？买壳上市就是一个很好的法子。

从上面我们已经得知企业买壳上市的目的和原因，那么如何玩转这样一个看似很复杂的资本游戏呢？下面我们以2006年安华农保借壳锦州六路的案例来给大家好好分析一下买壳上市的过程。

安华农保是于2004年12月建立的经营政策性农业保险业务的全国性保险公司。到2006年，总共成立时间两年不到，所以按照证监会至少成立三年才能上市的要求，它没有上市的资格，"买壳上市"在这里就发挥了它的威力。

首先是控股锦州六路。安华农保和锦州六路的大股东中国石油锦州石油化工公司达成协议，收购其手中全部的锦州六路的股权，从而达到了控股锦州六路的目的。

第二步就是资产置换。这时安华农保成了大股东后已经有了话语权，他可以把锦州六路和保险不相关的资产卖掉，然后再利用锦州六路这个上市公司向市场配股筹集资金来购买安华农保下的资产，这样就OK了。

安华农保的资产就借助锦州六路这么一个壳上市了。最后只要把上市公司的名字改掉，变成安华农保就万事大吉了。

看来，买壳上市比直接的公开发行方便实用得多，那为什么大家不全部去买壳上市呢？——哦，原来它也是有缺点的：

首先，壳资源是有限的。只有那些经营不善，股价很低的上市公司才能成为壳资源，这样的壳资源才不会费太多的钱。其次，它的融资额度很小，一般比较适合小型公司。最后，财务风险很大，因为收购壳公司需要大笔资金，成本较高。所以有条件的大企业还是会选择公开发行上市的方式来进行融资。

3、兼并重组

【点睛】你的就是我的，我的还是我的。

【释义】兼并重组指在市场机制的作用下，一个企业通过产权交易获得其他企业的产权，并企图获得其控制权的经济行为。

【谈古说今】兼并重组是经济生活中永恒的主题。在我们的思维中，一般都是大鱼吃小鱼，有实力的企业兼并较弱的企业。然而这并不一定适用于香港超级富豪李嘉诚。在李嘉诚的发家史上，用旗下的长江实业收购巨无霸和记黄埔就是其最负盛名的一场兼并，这也是世界华商史上一次了不起的收购，这场收购战役的成功为李嘉诚问鼎华商首富宝座立下了汗马功劳。

和记黄埔是由两部分组成，一部分是和记洋行，一部分是黄埔船坞。和记洋行成立于1860年，到二战之后几经重组落入当时香港四大家族之一的祈德尊家族之手。黄埔船坞的历史可追溯到1843年，到20世纪初已

经颇具规模，拥有维修和建造万吨巨轮的能力，已然是香港三大船坞之一。在香港70年代初，祈德尊家族控制的和记洋行通过一系列眼花缭乱的收购兼并控制了黄埔和其他300家公司，而且打算筹集资金发展地产，然而过度的扩张使得它债台高筑，逐年亏损。1975年8月，为了充实资本，和记洋行以三分之一股权的代价获得汇丰1.5亿港元的注资。汇丰于1977年将其改组为和记黄埔有限公司。

李嘉诚收购战役的序幕也自此拉开。尽管汇丰物色了卫理来打理这家巨型上市公司，但是集团亏空太大，短时间内很难有起色。这一切都被李嘉诚看在眼里，此时在他心中已经有了收购的计划，大鱼吃小鱼的历史即将在李嘉诚手中被颠覆。令人惊讶的是李并未立马收购和记黄埔，而却着手收购起当时香港最大的货运港九龙仓，控股九龙仓的怡和这时候坐不住了，马上作出了反收购的反应。但是以怡和的流动资金也未必能购得足够的股票以保证绝对的控股地位，于是找了香港第一财团汇丰来帮忙，汇丰大班沈弼受人之托忠人之事，亲自出马奉劝李嘉诚放弃收购，希望他能不看僧面看佛面，卖个面子。此时的李嘉诚却秘密会见香港船王包玉刚，他深知一代船王对货运港的渴望，提出了一个一石三鸟的交易，李嘉诚将九龙仓股票转给包玉刚，而包玉刚则将和记黄埔的1000万股股票给了李嘉诚，并帮助李嘉诚收购和记黄埔，到这时李嘉诚才露出了真正的目的，而此时他的收购等于成功了一半。

接下来，李嘉诚以虚打实，放弃收购九龙仓，给了汇丰面子，汇丰自然会回报一份人情，与此同时船王包玉刚也正凭借其与汇丰深厚的关系在其中斡旋，李嘉诚仅以7.1元每股就获得汇丰手中9000万股和记黄埔的股票，是当时市价的一半！而且汇丰还同意李嘉诚只要先付20%的定金，相当于用2400万美金作定金购得十多亿美金的资产。这样一来，加上从船王包玉刚那里购得的股票，李嘉诚共持有和记黄埔39.6%的股权，从而达到了成功控股的目的。李嘉诚旗下的长实资产仅6.93亿，却控制了62亿港元的和记黄埔，成为香港第一个控得洋行的华人。消息传出，整个香港轰动了，各路媒体纷纷报道，李嘉诚的事业也从此飞速发展。

在整个收购过程中，李嘉诚展示出了超凡的精明。九龙仓是一间家族企业，想收购必然会受到家族势力的顽强抵抗，代价会很大，而和记黄埔作为一间公众公司，只要照顾好各方利益，就可以兵不刃血的拿下，他是把骨头留给包玉刚啃，而把肉留给自己吃。可见兼并重组可能毁掉一家公司，也会使一家公司快速发展，关键就是看收购的水平和收购后资产整合的能力了。

4、坏账损失

【点睛】只有等退潮的时候才知道谁在裸泳。

【释义】坏账损失是指企业确定不能收回的各种应收款项，可能是因为债务人死亡、破产或者无法偿还。一般主要的坏账损失包括企业的应

收账款、银行贷款等。

【谈古说今】一般企业在销售过程中都是先把货发给经销商，然后经销商会说："哎呀，你看现在东西不是还没卖出去嘛，手里没钱啊，我等等就给你货钱啊。"企业为了能够销售更多的产品也就默许了，等等再拿钱，就这样形成了应收账款。可是忽然间这个经销商跑了，或者没钱还了，那完蛋了，钱收不回来就形成了坏账损失，要从当年的盈利里面扣除的。

这是一般企业的生存之道，可是中国不愧为地大物博，啥人都有，啥事也都有。在九十年代中期，格力空调的崛起之路上，营销总监董明珠带领仅仅23人的营销队伍，抗衡别的空调厂家的千人队伍，并将格力空调做到国内的空调界老大，销售额远超竞争对手，更为神奇的是竟然没有一分钱的坏账损失！

神奇！太神奇了！所以行里的人都称，"董姐走过的路，连草都长不出来！"甚至还有人特意坐飞机到格力总部看看董明珠到底是个什么样的女人。你可能很疑惑就算她再厉害也不可能做到一分钱坏账损失也没有吧？其实答案很简单，那就是先给钱，再拿货！反了，反了，这世界上哪有这么做生意的，买你东西还搞得就跟求你一样！可是历史告诉我们，没有什么是不可能的。董明珠的做法就是每个省发展一些一级经销商，然后一级经销商可以再发展二级经销商，每一级经销商的利润空间和价格都有严格的规定，要想获得更多的利润，就必须发展更多的经销商，就这样格力的经销商队伍迅速扩大，渗透力变强。就像你看到的那样，就23个营销人员，所以节约了很多经费，而这些节约下来的经费大部分返还给经销商，这样经销商能够获得更多的利润，自然趋之若鹜。即使在空调业最困难的1996年，格力销售也增长了17%。

并且董明珠的做法就是发展自己的经销网络，不依赖任何一家大的经销商。这样就保证了不会受制于经销商，自然说先付钱再拿货就有底气了。像目前中国的家电企业都会选择依靠国美这样的经销渠道，而国美为了超越竞争对手，招揽更多的客户，就会压低这些厂商的价格，更狠的是占用着巨额的货款就是不付钱，完全挟持厂商，使得厂商利润空间相当有限。而格力有自己的经销渠道，你国美再牛，我不甩你照样活，相反你要卖我的产品，你就得照我的规矩办事。

5、寻租理论

【点睛】对"有钱就是有权"这句话的深刻诠释。

【释义】租金指经济租金，在经济学里指一种生产要素的所有者获得收入中，超过这种要素应该获得的平均利润部分。寻租就是对这部分超额利润的追求。寻租是对既得利益进行分配的活动。有的官员利用手中的权力为个人捞好处，有的企业贿赂官员为本企业得到项目等，都是寻租行为。

【谈古说今】大家知道每个城市都有出租车，但并不是说你有一辆小汽车就可以去开出租，还要有政府部门颁发的牌照，否则就是非法运营，也就是传说中的黑车。既然有黑车的存在，就说明市场远远没有饱和，也就是开出租会获得超过一辆车子能够获得的平均利润。在这里，牌照就是经济租金，出租车公司可能会游说政府不要增加出租车牌照的数量，这样自己就能获得最大的利润，这个过程就是寻租的过程。当然政府限制出租车的数量可能还有他自己的理由，比如便于管理什么的，但是出租车公司对政府的影响不容忽视。

在纽约共有11787个出租车牌照，而且这个数字在50年的时间里一点都没有变化，很吃惊吧？五十年来，纽约的人口、交通、道路发生了巨大的变化，但是出租车数量不变，莫非纽约政府先知先觉，知道需要设立多少牌照供以后几十年用？当然不是，90年代后期，纽约一张牌照的价值已经超过20万美元。出租车公司会拼命阻止政府增加牌照，否则牌照租金的价格就会下降，但是由于市场需求增大而供给不变，打的的价格就下不来，最终受害的是整个社会。我们可以看到，在这个寻租的过程中，并没有给社会创造新的价值，但却为出租车公司带来了利润。

这种权利寻租倒还可以让人理解，因为它至少还是在法律规定的范围内，而且牌照管制也是光明正大的，人们都能知道并且接受的事。但是有时人的手中若是有了权力，就会想极力地出租出去以获取租金，即使那已经超过他的职权范围并构成犯罪，往往也在所不惜。

周正毅，大家都比较熟悉，作为曾经的上海首富风云一时，但是最终因为经济犯罪被判三年，可是周正毅的三年牢狱生涯，过的并不比正常人差。他每天能够享用"四菜一汤"，能打手机，还能抽上熊猫牌香烟，而且每次到上海监狱总医院看病，该院都会收到命令，停止门诊，专门为周正毅一人服务。多高的规格的啊，这个首富就是不一样，坐牢都风光。然而根据有关部门的调查，在周正毅及其亲属等三人在上海市看守所羁押期间，身为看守所所长的黄坚，接受周正毅亲属贿赂共计人民币49万余元，另有港币、金银首饰若干，并为周正毅等人在羁押期间的生活和对外联系提供了方便。黄坚啊黄坚，你没有把握好力度吧，那么迫不及待地想把自己的权力出租出去，到最后只能落个身败名裂。

6、管理者收购（MBO）

【点睛】从打工仔到老板的质变。

【释义】所谓管理者收购，即目标公司的管理者或经理层利用外部融资资本来购买本公司的股权，从而改变本公司所有者结构、控制权结构和资产结构，进而达到重组本公司并获得预期收益的一种收购行为。完成MBO之后，昔日的管理者就变成今日的股东了。

【谈古说今】MBO是流行于欧美国家七八十年代的一种企业收购方式，当时欧美国家步入企业兼并收购的高峰期。经过MBO之后，管理层

掌握了他们所服务的公司的股权，往往会提高企业运作的效率和盈利能力。

很多在国外运行良好的机制，一放到中国来就不行了。九十年代，为了提高企业的运作效率，很多国有企业进行了MBO，结果却是大量国有资产流失，企业性质改变。为什么会有如此的差别呢？因为国外公司不管谁拥有都是属于私人的，你要收购我的公司必须要出足价钱，不然没得商量。但是在中国，国有企业名为国有，实际上无人所有。很多管理层就占了这个便宜，在收购前故意把企业弄得不成样子，折腾来折腾去，反正也没什么人管。国家看看这企业不卖不行了，就贱卖了吧，能卖多少是多少，就这样很多国有企业被管理层很便宜地收到自己的门下，并且美其名曰：帮助国家解决问题资产，提高企业运作效率。

由于以上种种原因，国资委下发了禁令，紧急叫停了国有企业的MBO。但是这有用吗？马克思曾经教导我们，一旦有适当的利润，资本家就会大胆起来；有百分之五十的利润，它就铤而走险；为了百分之百的利润，它就敢践踏一切人间法律。所以在利益的驱动下，还是有很多人变相进行着MBO，下面看下2004年初宇通客车变相MBO的例子。

宇通客车是在原郑州客车厂的基础上改制而成的股份有限公司，于1997年在上海交易所上市，总经理汤玉祥。宇通客车的管理层为了收购这家国企，2001年在上海设立了宇通创业投资有限公司，法人代表汤玉祥，注册资本12053.8万元。随后宇通客车第一大股东郑州宇通集团的所有者郑州国有资产管理局，宣布与汤玉祥的公司达成协议，转让其宇通客车的股份，并且收了汤的公司给的股权转让金。但是上报到财政部，并没有得到批准。但是股权转让的钱已经付了啊，汤玉祥就对郑州国有资产管理局提起诉讼，判决结果当然是对郑州国有资产管理局手中的宇通客车的股权进行拍卖，所得钱款还给汤玉祥的公司，最终这部分股权为汤所拍得。宇通客车的股权就这样通过司法拍卖的方式被变相收购了。

对于这次收购，以汤玉祥为代表的800多名管理人员哪来一个多亿购买股份成了人们关注的焦点，按说作为管理者不会有那么多钱。原来在2000年后，管理层就进行了薪酬改革，将原先高级管理人员的报酬从50-60万元每年提高到每年250万元，而且在与郑州国有资产管理委员会达成协议转让股份后，先后两次10股派送6元，这种大比例的分红也为其收购筹措了5000多万元的资金，也就是说借棍打腿，用上市公司的钱去收购它。最后还被查出财务造假，对宇通客车的资产进行了虚减，反正就这样稀里糊涂的，宇通客车就摇身一变成了私营企业。

诸如此类的收购案例还有很多，而且每个案例的收购手段都会有所创新，中国人的智慧在这时候可谓彰显无疑啦。

7、要约收购

【点睛】从"你可以卖给我吗"到"我一定要买你"的转变。

【释义】要约收购是指收购方公开向全体股东发出要约来收购目标公司的股票，达到控制目标公司的目的。要约收购包含部分自愿要约和全面强制要约两种类型。部分自愿要约是指收购者根据目标公司的总股本确定预计收购的股份比例，在该比例范围内向目标公司所有股东发出收购要约。当收购的股份达到一定的比例，一般为30%，如要继续增持股份，则要向所有股东发出全面收购要约。

【谈古说今】2008年9月3日，中国最大的果蔬汁生产商中国汇源果汁集团有限公司发表公告称，可口可乐旗下全资附属子公司向汇源果汁所有股东发出收购要约，拟以179.2亿港元收购汇源果汁全部已发行股本。可口可乐提出的价格相当于每股12.2港元，较汇源停牌前溢价1.95倍，收购要约的期限为200天，也就是截止到2009年3月23日。如果此次收购成功，汇源将成为可口可乐全资子公司退出股票交易市场。

在这里可口可乐即向汇源果汁的所有股东提出了全面收购要约，是典型的要约收购。这次收购是今年来最大的一起外资全资并购中国企业的交易。由于汇源果汁在国内饮料市场的龙头地位，这次收购引起了社会各界的广泛关注。此次收购的完成将可能成就可口可乐在中国饮料市场的垄断地位，所以收购要想成功还需要经过中国监管部门的批准。

对于这次收购，汇源的大部分股东都是赞成的，因为可口可乐提出了让股东们无法回绝的价格，本来只有4元的股票可以卖到12.2元，何乐而不为呢？——可见金钱与爱国原是不能两全的。遗憾的是，2009年3月18日，商务部就本次收购案反垄断审查做出了最终裁决，认为可口可乐收购汇源公司将会对竞争产生不利影响，一锤否决了此次收购。

【知识链接】协议收购是相对要约收购来说的，是指收购者在证券交易所之外以协商的方式与被收购公司的股东签订收购其股份的协议，从而达到控制该上市公司的目的。协议收购一般只涉及大股东之间的交易，所以手续较为简便，收购成本也较低。相对而言，要约收购是在所有股东都平等获得信息的基础上自主做出选择，是更加市场化的规范的收购模式，有利于杜绝各种内幕交易，更加有利于保障中小股东的利益。

8、首次公开募股（IPO）

【点睛】性能优良的亿万富翁孵化机。

【释义】IPO是Initialpublicoffering的缩写，即首次公开募股，指某公司首次向社会公众公开招股的发行方式。公司进行IPO，不但可以得到资金用来扩大业务，而且成为一间公众公司之后，还能很方便地从二级市场募集资金，为公司的做大做强提供了保障。

【谈古说今】一个企业从小到大，慢慢发展，一般遇到的最大问题就是资金。资金是企业的血液，没有资金企业很难发展。所以在企业很小还没有上市资格的时候，一般企业家都会寻求风险投资前来投钱，等到慢慢发展壮大后，就需要从更多的人手里筹钱，这时IPO就是一个很有效的方式。

不少企业创办人在IPO之后，一夜成为亿万富翁，比如2007年的女首富杨惠妍。

杨惠妍旗下的碧桂园诞生于1992年，至今已经营造了十多个超大规模综合社区。碧桂园集团创建于1997年，是全国最大的综合性房地产开发企业之一。2007年4月，在香港证券交易所上市，首次IPO创内地房地产企业规模最大纪录，总共出让16.87%的股权，募集到129亿港元的资金。公司大股东杨惠妍以25岁的年龄变身中国最年轻首富，她拥有碧桂园58.19%的股份，其身家在上市之初达到了600亿元，远超前任首富张茵。这也让素来低调的碧桂园成为一个新的财富神话。

不少人可能很难明白这到底是怎么一回事，下面我将其分解开来，让大家看看这个首富是怎么炼出来的。原先碧桂园是一家家族房地产企业，其中杨惠妍、杨贰珠、苏汝波、张耀垣、区学铭分占70%、12%、6%、6%及6%的股权。杨惠妍是最大股东，其他几个人都是亲戚朋友，也是在一起创业的元老。上市后，总共卖出16.87%的股份，五个股东所占的总份额被稀释到83.13%，其中杨惠妍所占份额被稀释到为58.19%。他们为什么要让出股份呢？原来这些股份是卖出去的，别人要拿钱来认购，这样钱就流入了企业。碧桂园总共募集到129亿，有了这笔钱它就可以进行扩张了。那么杨惠妍是如何成为首富的呢？其实她并不是真的有那么多钱，而是按照香港交易所里碧桂园的股价，她手里的股票值600亿元。

说到IPO，就不得不说说打新股。由于害怕股票卖不掉IPO失败，一般企业公开发行的股价不会很高，在市场交易后总是会上涨，这已成为了惯例。既然如此稳赚不赔，那为什么不在上市前就买了呢？所以就有了打新股。打新股也就是在股票公开交易之前，从杨惠妍他们手中把股票先买过来。由于赚钱机会很大，自然不会让你那么轻易申购到。像碧桂园在香港上市，就有3330亿港元去申请购买他们的股票，但是最终只有129亿元的资金申购到了，而且从申购到最终出结果这段时间你的资金是没有利息的哦。但是碧桂园一上市就飙涨41.3%，如果能申购到新股的话还是蛮幸运的。

9、产业链条

【点睛】环环相扣，心手相连，你是最重要的。

【释义】产业链条就是生产制造以及除去生产制造以外的6个环节，这其余的6个环节分别是产品开发、原料采购、仓储物流、订单处理、

批发管理和终端零售，也就是常说的6＋1。

【谈古说今】企业成败的关键是什么？低廉的成本？先进的技术？其实，这些对企业来说都是很重要的，但最重要的莫过于对产业链的控制。中国的企业大多数都是做的生产制造这个环节，也就是6＋1中的1，而这个1却是利润最低、最容易受到冲击、也是最脆弱的环节。

福建晋江是我国最大的运动服、运动鞋生产大本营，号称"中国运动服之都"。同时，晋江被称为鞋业加工厂，世界上每五双鞋就有两双产自晋江。晋江共有贴牌企业3000多家，但是他们以往的毛利率只有10%左右。这些贴牌企业的出口价格一般为5美元/双，但国外企业一转手就能销售到40美元/双。人民币的升值，新劳动法的出台，金融危机导致的需求减缓，这一切都带来成本的极大上涨，目前很多贴牌企业已经处于亏损的边缘了。

我们看到再低廉的成本也有上涨的那天，再先进的技术也会有被淘汰的时候，只有那些控制了整个产业链的企业才能获得最高的利润，拥有抵抗风险的能力。

与这些企业不同，在晋江还有个叫做安踏的企业，即使在2008年金融危机这样恶劣的经济环境下，它的利润率也一直保持在33.2%。它成功的关键就是经营思路的转变，从单纯的加工制造到对整个产业链的经营。耐克，阿迪达斯如今已经不再做生产制造了，它们所有的产品都是交由东莞的企业代为加工，然而他们却控制着整个产业链的6，利润最高的部分。照这样看来，转变观念，加大对产业链的整合与控制，才是目前中国企业突破重围，重获生机的关键所在。

第四部分　金融经济——关心民生要懂的25个经济常识

家事国事经济事，事事关心

1、二元经济

【点睛】必须有两个轮子才能算得上自行车，一个控制方向，一个提供动力。

【释义】二元经济是指发展中国家的经济是由两个不同的经济部门组成，一个是以农业为主的传统部门，一个是以技术较先进的工业、服务业为主的现代部门。传统部门的劳动生产率较低，存在大量的隐性失业，容纳了绝大部分劳动力。现代部门劳动生产率较高，但是容纳的劳动力较少。

【谈古说今】一般在二元经济中，以农业为主的传统部门存在着大量的隐性剩余劳动力，之所以说是隐性的是因为他们也下田干活，种种庄

稼，算不上是失业，但是如果没有他们，农业生产可以照样干下去，所以又叫剩余劳动力。二元经济并不是一个稳定的经济形式，谁不想进城里工作呢，那里工资高，生活条件好。所以你会看到无论是经过多年学习有一定知识和技能的高校学生，还是文化水平不高的农民兄弟，都纷纷地往城市挤，这样发展的最终结果就是二元经济的逐渐解体，最后发展成为发达的一元经济。如今美国、日本等发达国家早就不存在二元经济了，这些发达国家的农民比例基本上都不会超过10%。

"鲁冠球，你要好好干，争当世界冠军。"这是李鹏总理接见鲁冠球时所说的鼓励的话。鲁冠球素有商界常青树之称，2003年，他和他的家族以194亿元的资产控制额荣登中国内地资本市场控制榜第一家族，他也是排行榜上控制上市公司数量最多的人之一。然而这位最受尊敬的第一代企业领袖之一却是农民出身，并且至今还操着浓重的浙江乡音，只有初中文化的他向世人展示了一个农民的传奇故事。1969年7月，他带领6个农民，以4000元起家，创办企业，发展成资产超百亿元、员工31800多名的万向集团。这仅仅只是中国几十年发展的一个缩影，在中国富豪排行榜上，前100个差不多都是半文盲农民出身，这些草根阶层不但自己奋斗从一介农民变成城市里的佼佼者，而且他们创办的企业还带动无数人完成了由乡下到城市的转变。正是在这样的转变过程中，中国不断地前进，二元经济中传统的农业部门人数逐渐减少，由改革开放初期的80%已经减少到现在60%左右了。

但是有一群人却在默默地承受着转变过程中的阵痛，他们就是农民工兄弟。中国的国情就是人太多，那么多人守着几亩薄田简直是一种浪费，所以很多剩余的劳动力就想找到新的出路，城市成为他们唯一的选择。但是由于本身没有什么特殊的技能和知识，替代性很强，而且供给又很丰富，所以他们的工资永远是城市里最低的一族。也正是这样的低工资，无福利、无保险才导致中国产品的廉价，才吸引了更多的外来投资，而出口和投资无疑是中国经济增长的根本。可以这么说，中国经济的快速发展是建立在这些受苦受累的民工血汗上的，这是中国为发展付出的代价。这也就是为什么很多学者都说二元经济是中国发展的动力的原因了。

2、地下经济

【点睛】经济就像比基尼，暴露出的那部分固然重要，但没暴露的那部分才更是要命。

【释义】地下经济也称非正规经济，是一种国民经济中未向政府申报登记，经济活动脱离政府法律法规约束，且不向政府纳税的经济成分。地下经济是当前世界范围内的一种普遍现象，被国际社会公认为"经济黑洞"，当前世界的产出中约有23%的比例是地下经济。

【谈古论今】费尔南多生活在秘鲁的利马，像很多大学生一样，他在空闲的时间也开出租车。他一走出校门，就在自己的挡风玻璃上贴上"出

租车"字样。开出租所得的收入用来支付学费，至于这些收入，他是不需要申报的。

利马的一位经济学教授说："这些司机没有运营证，没有劳动合同，也没有社会保险，他不给乘客收据，也不申报收入，自然就不用缴纳税收。在秘鲁有60%以上的劳动者都是在非正规经济部门工作的，比如流动商贩、车夫、印刷工、理发员等。"

从事地下经济活动的劳动者得不到必要的劳动保护，也无法享受医疗保险和退休金等社会保障服务，那为什么人们非要在非正规经济部门工作呢？光明正大地在正规经济部门工作，不用提心吊胆，享受政策保障多好啊？！

其实最主要的原因是人口压力和就业压力过大，很多人无法在正规的经济部门得到工作机会，只能通过非正规的渠道自谋生路。在秘鲁正规经济已经不能满足人们的需求。每年有近35万人要进入劳动力市场。在这些新的劳动者当中，有年轻人，他们刚刚进入社会；还有妇女，她们也在寻找工作机会。打个比方，一个城市出租车的牌照就那么多，想再进入基本上不可能，政府既然不给机会，只好自己去寻找机会了。

其次，由于进入正规经济部门的成本太高，很多人不得不从事地下经济的工作。德索托是秘鲁自由和民主研究所的所长，他出版的《另一条道路》专门对地下经济作了描述。他在书中列举了一个他和他同事所做的被人们奉为经典的实验：他们试图在秘鲁首都利马建立一个服装厂。为获得营业执照，他们奔波了近300天，2次对政府主管部门的官员使用贿赂手段。后来，他们到纽约注册了一个同样规模的服装厂，所有的手续仅用4个小时就办妥了，而且不必向政府主管部门行贿。同样他们想在秘鲁注册个运输公司，至少需要2年时间，即使是办个小商亭也要43天后才能得到营业执照，并支付600美元的各种费用。如此高的"合法性"成本逼得很多人只得进入非正规经济部门。

最后，还有很多经济活动是违法的，比如说贩卖毒品，从事色情服务等。他们不被抓起来就赶快烧香拜佛吧，还想让他们到工商部门注册呢？窗户都没有，更别说门了！

3、经济一体化

【点睛】实现经济一体化就像上天堂，每个人都想去，但都不想去得太早。

【释义】经济一体化指各国彼此开放，商品、资本和劳务能够自由流动，不存在任何的贸易壁垒，形成相互联系、相互依赖的有机整体。

【谈古说今】自二战之后，伴随着国际贸易的发展，经济一体化逐渐成为了共同的选择，各国都在促进本国与他国的贸易问题上不遗余力，

各种地区性的经济共同体也纷纷建立，像目前比较有影响的有欧洲联盟，北美自由贸易区，亚太经合组织，中国-东盟自由贸易区。八十年代之后，这种一体化逐渐扩展到全球，各个国家的经济政治联系更加紧密了，人们不禁要问为什么要推进经济一体化，它到底有什么益处呢？

先说个反面的例子，在明朝虽然郑和多次组织巨大的船队下西洋，但是统治者却不愿与外国人进行贸易，因为他们认为中国乃是泱泱大国，什么都不缺，并不需要和别人贸易，在清朝时期，情况也差不多，然而就是这样什么都不缺的泱泱大国却最终远远地落在了后面。当时的统治者实行的是完全的贸易壁垒，将整个世界挡在门外，也就没办法接受先进的技术了，落后是必然的结果。由此可以充分看出贸易壁垒的弊端，它使整个国家固步自封，无法跟上世界发展的潮流从而被先进和发达所抛弃。

由于你生产你有优势的产品，我生产我有优势的产品，然后我们俩做交易，这样降低了各自的生产成本，得到成本降低的收益，从而参与的国家实现互利共赢。经济一体化放宽了资本、产品流通的限制，扩大了各个国家的市场，从而获得更多的潜在收益。自由贸易还会使得技术交流变得更加方便，从而使得每个国家的技术进步能够得到分享，共同促进生产力的发展。

尽管经济一体化拥有诸多益处，但是否实行完全的经济一体化还要根据国情。完全的经济一体化是要有一定的条件的，因为各个地区的经济结构不一样，经济发展状况，技术水平都不同，如果忽然之间放开所有的市场，会对某些经济体造成毁灭性的打击。比如中国大豆就远远不是美国大豆的竞争对手，他们大规模生产，拥有优良的品种，先进的技术，低廉的成本，所以当我们一下开放大豆市场时，美国大豆一夜之间占据了中国整个大豆市场。国家一看这样下去那还了得，不得不紧急叫停大豆市场的完全开放，这样中国生产大豆的农民才能继续生存下去。所以经济一体化虽然好处很多，但是也要视具体情况而定，不能盲目开放，一下子消除所有的贸易壁垒。

但是总的来说，经济一体化是大势所趋，是一个全球浪潮，违背这个浪潮和趋势的国家就会被踢到历史的垃圾堆里。

4、城市化

【点睛】丑小鸭进化成白天鹅的漫长过程。

【释义】城市化是由农业为主的传统乡村社会向以工业和服务业为主的现代城市社会逐渐转变的历史进程。在这个进程中，农村人口逐渐转变为城镇人口，经济结构从以农业为主逐渐转变到以工业和服务业为主。

【谈古说今】1978年，我国设市城市193个，人口超过100万的有13

个。2007年，设市城市达到656个，100万以上人口城市达到117个，其中出现了像上海、北京、深圳、广州等人口超过1000万的城市数个。在短短三十年中，中国的城市化进程逐渐加快，形成了珠三角、长三角、环渤海三大城市群，占全国土地面积6.3%，人口25.5%，实现全国GDP的46.5%，出口的77.9%，为中国的经济发展做出了卓越的贡献。

然而问题总是伴随着成就而来，据专家估计，到2025年，城市将新增人口3.5个亿，其中流动人口占2.4个亿，所谓的流动人口大多是农民工，这些人处于社会的底层，拿着微薄的工资，受到不平等的待遇，没有基本生活保障，已经成为中国城市化进程中急需解决的问题。下面我们来看一个真实的故事：一个民工的流水账。

这个民工主要帮一个公司干干杂活，都是那些办公室里白领不愿干的活，比如搬搬东西，送送水之类，基本上靠一根扁担，两根绳过活。下面是他的流水账：

房租：50元（6个民工合租一间贫民区的小房间）

管理费：20元（街道收的，包括10元的暂住费）

餐费：110元（早饭1元，午饭3元，基本上是只管饱的那种，晚饭自己做）

买菜：27元（6人轮流买菜）

买米：15元

日用：30元

买烟：20元（2块钱一包的那种，几天抽一包）

通讯费：17元（很大一部分用来给公司回电话）

交通费：3元（基本上都是靠走）

给儿子生活费：200元（儿子在县里上高中）

给老婆买衣服：20元（明显是打了折的地摊货）

寄回家：150元（存起来供儿子以后上大学用）

给母亲看病：50元

意外支出：60元（为了抢活，乱闯红灯被罚10元，走路不小心碰到一小伙，被讹诈50元。）

像这样的民工，保守估计，在上海，广州，深圳这样的大城市，至少

每个城市有200万以上，而这样的生活标准应该是中等吧。这是一群被忽视的人群，一群没有享受到城市化带来的好处的人群，需要我们的政府多加关注。

5、金融深化

【点睛】从青涩走到成熟，这是必经的阶段。

【释义】金融深化指政府放弃对金融市场和金融体系的过度干预，放松对利率和汇率的严格管制，使利率和汇率成为反映资金供求和外汇供求对比变化的信号，从而有利于增加储蓄和投资，促进经济增长。

【谈古说今】目前我国政府对金融体系的干预是非常严重的。首先外汇就存在管制，任何个人不能自由地到国外去进行投资，人民币汇率的高低也是由央行控制着，每年甚至每个月商业银行能够贷出去多少钱有时都要由政府规定。这样管制过于严格会导致很多没有效率的市场行为，汇率不能真正地反应市场上对两种货币的供求，贷款也不能反映企业对资金的渴望程度。

2009年1月1日起，中国与东盟间的贸易实施第三次降税，关税水平降到2.8%，远低于9.8%的我国关税的平均水平。在此后不到14天，正在广西壮族自治区召开的"两会"传出消息，中国人民银行南宁中心支行已将对越贸易人民币结算试点调研报告递交人民银行总部，中国与东盟之间在2009年上半年率先开启人民币试点。

这个人民币试点是什么意思呢？就是现在各东盟国家不是与我们进行的贸易很多嘛，而现在贸易大多使用第三方货币——美元。这个试点开始以后呢，就是说结算货款就不再用美元，而是用我们的人民币了，这样人民币国际化就向前迈出了一步。现在广州、深圳、珠海、东莞、上海五城已经开始人民币贸易结算业务的试点活动了。除此之外，中国还与巴西签订协议，以后咱俩贸易就用我家或你家的货币，不再用美元了。

其实国家之所以这么做，主要就是要把人民币推向世界。以前我们总是把人民币管的太死了，人家想来投资都不行，这样长久下去不利于提高我们的国际竞争力，也无法成为一个强大的国家。

6、通货膨胀

【点睛】通货膨胀是能把你手里的雪糕变成冰棍的小恶魔。

【释义】通货膨胀是一种货币的发行量超过经济中的需求量，从而产生货币贬值、物价上涨的经济现象。

【谈古说今】2008年，人们最常说的一句话就是："钱越来越不经花

了！"其实就是通俗版的通货膨胀的释义。打个比方，本来一顿饭只要5块钱就能吃好了，而现在却要7块钱，本来一斤猪肉只要8元，现在要10元，这就是通货膨胀。人们不禁深思，为什么会有通货膨胀，它从何而来。下面是通货膨胀的几种成因。

第一种情况是需求拉动型通货膨胀。由于在一定的时间里面，商品的供给基本上就是那么多，所以当对这种商品的需求忽然变得很大，超过供给的时候，自然是供不应求，买的多卖的少，厂家一兴奋价格也就涨了，于是物价自然就上升了。中国有句老话：物以稀为贵，道理跟这个有异曲同工之妙。

第二种情况就是成本推动型通货膨胀。这种通货膨胀，主要是由于原材料价格的上涨造成的。如在七十年代石油价格快速上涨，全球经历了一次严重的通货膨胀，美国甚至一度达到两位数，是二战以来的最高值。

在国民党执政后期，曾经有一个农民挑着两个筐子的钱去商店买东西，有事走开一会，等回来以后发现两堆钱在地上，装钱的筐子被偷了。很讽刺吧？可是却是真实发生过的，甚至是有过之而无不及，因为在当时出现了非常罕见的恶性通货膨胀。这种通货膨胀一般也只有在战争年代或动荡时期才会出现。一般我们生活中出现最多的都是些比较轻微的通货膨胀，在1%～5%之间，此时人们感觉不到物价的变化。稍微严重点的会在5%以上，人们能普遍感觉到身边的餐馆都在不停地提价。

那么我们应该如何去应付通货膨胀呢？轻微的通货膨胀其实并不需要担心，他们只是悄无声息的存在着，对我们的生活不会产生什么影响。实际上，轻微的通货膨胀一定程度上说对经济的发展还是有利的。但是对于严重的通货膨胀，我们就必须要采取行动，钱是肯定不能存到银行了，实际利率为负数，那点利息还不够贬值呢。最好都换成其他货币，比如美元，日元什么的，要是没办法换，就去买黄金，或者一些收藏品，这样可以避免物价严重上涨带来的损失。

7、产能过剩

【点睛】食欲很旺，但却消化不良，世间最痛苦的事莫过于此了。

【释义】产能也就是生产能力，指在一定时间内，企业参与生产的全部固定资产在既定的组织技术条件下，能够生产的产品数量。

【谈古说今】目前，中国许多行业，如钢铁、焦炭、煤炭、汽车、航空等都存在着产能过剩的情况。

以钢铁产业为例，前几年，由于中国城市化进程的加快、世界经济的繁荣等原因，对钢铁的需求量逐渐增大，钢铁价格一路上涨。国内的企业基本上都是投入重资购买设备，扩大产能。然而随着2008年世界性金

融危机的到来，全球需求大幅放缓，导致前几年刚刚投资的产能用不上，全国大中型钢铁公司普遍亏损。

在这样背景下，一幕幕悲剧不断上演。2008年11月10日，江苏不锈钢巨头兴利来特钢有限公司董事长包存林猝死。

关于不锈钢巨头包存林死因众说纷纭，企业对外的公告是因病猝死，但是大多数人认为是因企业资金链断裂，包走投无路自杀身亡。54岁的包存林一直身体很好，从前没有生过什么病，所以猝死的可能性极小。在他去世前一周，他就有过轻生的念头，当时吞下大把的安眠药，被送往医院，最终醒了过来。之后家人为防不测，对他严加看守，可悲剧还是发生了。

1999年，包存林和一个广东的老板合伙开了一个钢铁厂，当时规模很小，占地只有16亩。

2003年，产品远销世界30多个国家和地区，旗下的"长利"牌不锈钢获得江苏省名牌产品的称号。

2004年，实现产值2.2亿元，利税4000万元。

2005年，为了做大做强，包存林新征328亩土地扩建，新上的680热连轧生产线等，投产后年产出可达5~10亿元。

2007年，全球金融危机爆发，并且开始向实业蔓延。

2008年，全球对钢铁需求快速下降，国内大部分钢铁企业停产或部分停产，产值下降近六成。

包存林就是因为扩张太快而导致如今的境地。为了扩张，他从银行贷款4.2亿元，眼看就要到了还款期限，而自己在整个行业产能过剩、企业没有销售额的情况下，手中已无资金，最终在强大的压力面前，选择了不归路。

逝者已逝，生者如斯。那些在创业道路上艰难跋涉的企业家们在推动中国经济发展的进程中做出了自己的贡献，值得我们去憧憬和爱戴。但是我们更应该去反思，在盲目投资，一味扩张的道路上，我们还能走多远？

下篇：经济思维篇

第一讲：炒股不得不知的经济常识

1、价值投资

【点睛】专情要比多情幸福10000倍，所以要与喜欢的公司白头偕老。

【释义】价值投资是在20世纪30年代，由本杰明·格雷厄姆提出，并在后来由巴菲特发扬光大的投资方式。如今价值投资风靡全球，被投资者奉为圣典。价值投资的精髓就是投资于那些股票价格远低于其内在价值的公司，并且长期持有，享受公司成长带来的好处。

【谈古说今】价值投资之所以会受到全球投资者如此的爱戴，与巴菲特通过价值投资成为全球首富是分不开的。从1965年～1994年，巴菲特的投资业绩平均每年增值22.9%，高于道·琼斯指数近12个百分点。也就是说如果谁在1965年投资巴菲特公司1万美元的话，到1994年，他就可以得到900万美元的回报：谁若选择了巴菲特，谁就坐上了发财的火箭。巴菲特凭借着对价值投资深入的理解和把握，成为了世界上最伟大的投资家。

2000年之前，全球的投资者都热衷去购买互联网公司的股票，那时互联网还是一个新概念，人们都看好它的潜力。所以在美国纳斯达克市场上，一只营业额2个亿，亏损1个亿的互联网公司股票的价格往往要是一个拥有10个亿营业额，1个亿稳定收益的传统公司股票价格的好几倍，就因为它与互联网相关。而巴菲特却没有投资于任何一只互联网公司的股票，当问到为什么他不投资时，巴菲特只用了一句话就回答了："因为对这些公司不了解，所以不投资。"巴菲特没有赶上这次财富盛宴，在2000年公布的年报中，显示巴菲的投资业绩有所下滑，从1999年的盈利28.3亿美元跌到2000年的15.57亿美元，质疑之声开始出现。然而世界上没有不灭的泡沫，2000年之后，互联网泡沫破灭，全球投资者都蒙受了巨额损失，原本高高在上的股价，在没有盈利预期的情况下，跌得分文不值，股市里充斥着凄惨的悲号。此时巴菲特的业绩却逆势上涨，显示出价值投资强大的生命力。

其实价值投资的理念并不复杂，真正的价值投资者从来不去预测股市的底，更不会去预测哪里是顶，他们买卖股票的唯一原则就是这只股票的价格低于其内在价值，投资它并长期持有就会获得高于市场平均的收益。他们选择股票的标准就是安全边际准则，也就说如果明天交易市场就关门了，这个公司股票还值得买吗？如果值得那就买吧。价值投资者不像那些股票投机者，他们不需要一夜暴富，而追求的是一种稳定的长期的高收益，是用复利来赚钱。巴菲特每年的收益率也就20%多点，并不算高，但是人家牛在能够每年都获得这个收益。价值投资看重的另外一个方面就是长期持有，巴菲特说过，购买一只股票期待它第二天上涨是愚蠢的。平均下来，他所投资的每只股票持有期达到8年。

说起价值投资每个人都知道，但是能够真正数十年如一日坚持下来的人却寥寥无几，一般的投资者也没有巴老那样独到的眼光和良好的心

态。大多数人都将技术分析和价值投资结合起来，寻找一个中间点，进行自己的股票买卖。

2、套期保值

【点睛】不求一夜暴富，但求守住利润。

【释义】套期保值是指把期货市场当作转移价格风险的场所，利用期货合约来规避未来的不确定性风险。比如某公司想在未来三个月买入100吨大豆，但是又害怕价格会上涨，所以就在期货市场上买入100吨大豆，三个月后成交，这样价格就被锁定了，大豆价格的波动就与其没有关系了。

【谈古说今】2008年10月21日，中信泰富发布公告称，公司为了对冲西奥洲铁矿项目面对的货币风险，签订若干杠杆式外汇买卖合约而引致亏损，实际已亏损8.07亿港元。至10月17日，仍在生效的杠杆式外汇合约按公平价定值亏损147亿港元。该巨亏事件令香港证券界震惊，在复牌后短短一周内中信泰富的股价跌去七成。最终一手打造中信泰富的荣智健宣布离职，跟随荣智健20余载的范鸿龄也宣布辞去中信泰富总经理的职位。

一般大型企业在进行数额巨大的海外收购时，由于付款时间较长，而且不是一次性付清，所以必须要考虑到本币与外币之间汇率的波动产生的风险。为了锁定成本，一般企业都会进行外汇的期货交易。但是明明是希望可以套期保值的，怎会造成如此大的亏损呢？下面我们看看这份套期保值合约的背后。

中信泰富在澳大利亚建了一个铁矿石项目，需要从澳大利亚和欧洲购买设备和原材料，你去买东西不可能拿着港元去吧，人家要的是澳元和欧元。所以中信泰富就需要拿他的港元或者美元先去兑换成澳元和欧元，然后再拿去该买啥买啥。2008年年初，中信泰富用0.85美元可以换到1澳元，但是到了6月份就需要0.93美元了，也就是说澳元升值了，这样中信泰富就需要更多的美元去换成澳元。他们想这样不行，不确定太大，为了规避这个风险，他们就利用起套期保值了。具体是怎么操作的呢？他们与其他几家投行签订一份合约，合约规定，在2010年10月份之前，按照0.87美元换1澳元的价格分月从这些投行手中换取总额为90亿的澳元。这样即使澳元再升值，中信泰富也不用怕了，他们可以每个月按固定的0.87美元的价格去买入澳元，成本也就锁定了。

但是天公不作美，2008年受到金融危机的影响，澳元前所未有的大肆贬值，到2008年11月份，只需要0.65美元就能买到1澳元了，而中信泰富还要用0.87美元的价格每个月从这些人手中购入澳元。相当于每购1澳元亏损0.22美元，总共要购入将近90亿澳元，浮动盈亏达到将近20亿的美元，所以有了上面的一幕。

很多人可能会问，这不是套期保值么，反正购买90亿澳元要花的美元还是刚开始预期的那么多，只看美元的话没啥亏损啊？事实上，原本中信泰富在澳洲的投资，未来20年也只需要26亿澳元左右，他们却买了90亿澳元，这已经不再是套期保值，而是投机了。否则单单的套期保值的话，所遭到的损失肯定在可承受的范围之内。原来天堂与地狱只是一步之遥。

第二讲：教你避开经济陷阱

1、胜者的诅咒

【点睛】想要战胜对手，那是要付出代价的，被诅咒就是其中的一种。

【释义】胜者的诅咒指在拍卖的过程中最终的获胜者，可能由于对标的价值的评价太过于乐观，从而支付的价格超过其实际价值，也就是说虽然在拍卖中获胜，但却做了亏本的买卖。

【谈古说今】对于拍卖，大多数人的第一印象就是有个人在台上叫卖，下面的人举牌子出价，谁出的最高谁就得到拍卖品。其实现实生活中拍卖远远比这要复杂很多，分为很多种类，也有很多不同形式，我们只来简单地看下两种类型拍卖——个人价值拍卖和共同价值拍卖。

个人价值拍卖最典型的是艺术品的拍卖。一件艺术品值多少钱，对于不同的人来说是不一样的，有人就是非常喜欢某个画家的画，他就愿意出那么多的钱，所以这类物品不存在出价高于其价值的情况。但是共同价值拍卖就不一样了，比如对一块地皮进行拍卖，这块地皮就值那么多钱，某个开发商如果出价过高，他就会亏本。在这种情况下就会出现胜者的诅咒。

1996年5月，美国的联邦通讯委员会（FederalCommunicationsCommission，简称FCC）决定拍卖一部分由蜂窝电话、个人数字化助手以及其他通讯工具所使用的无线频谱。在这次拍卖的过程中，胜者的诅咒得到了完美的体现。至于这些频谱的价值非常的不确定，人们对于运营后到底能够带来多少收入只能靠自己的判断和预期。但是它确是实实在在的共同价值拍卖，谁要是出价过高就会导致最终的亏损。在这次拍卖中，最大的投标人NextWave个人通讯公司出价42亿美元一举拿下63个经营许可证，可谓是本次拍卖的最大赢家。可是他真的是赢家吗？1998年1月，NextWave发现自己已经入不敷出，经营困难，只好申请了破产保护。此后他手中拍卖得来的牌照由于没足够的钱付款，大多又被FCC收了回去。

胜者的诅咒产生最多的行业是地产行业。据统计，在所有的拍卖案例中，有26%的比例最高价出价是次高价的4倍多，77%的案例中，最高价超过次高价的2倍。绝大多数时候，投资者都是无法获得预期的利润

的。全球华人首富李嘉诚在经历无数次土地拍卖后，总结出一句经典的名言：不要用买古董的心态去买地。这句话虽然朴实，但却处处体现出杜绝胜者的诅咒的思想。

事实上，公司或资产的收购可以看成一个人的拍卖，即使如此人们表现得依然不怎么样，很多公司愿意以很高的溢价收购别的公司，之后才发现并非如自己想象中的那样。20世纪八九十年代，日本人很有钱，到全球各地去收购别人的资产。1988年，三菱以14亿美元买下洛克菲勒中心，结果大亏880亿日元；1990年，松下以61亿美元的价格买下环球电影公司，之后也贱卖给希格拉姆公司；索尼买下哥伦比亚电影公司，结果亏损达34亿美元。

胜者的诅咒无处不发挥着它的魔力，所以最明智的做法还是像经济学家建议的那样，更保守地报价。

2、庞氏骗局

【点睛】上联：拆东墙，补西墙，墙墙不倒；下联：借新债，还老债，债债不还；横披：庞氏骗局。

【释义】庞氏骗局是一种古老而又常见的投资诈骗，这种骗术是由投机商查尔斯·庞齐"发明"的。它一般是以高资金回报率为许诺来骗取投资者投资，再用后来的投资者的投资去偿付前期投资者。目前全世界的范围内，每年仍然会有很多的投资者因庞氏骗局而倾家荡产。

【谈古说今】查尔斯·庞齐是一个意大利人，在1903年移民到美国。在美国干过各种工作，曾经还因为走私，在加拿大蹲过一段时间监狱。后来他发现赚大钱最快的方法就是搞金融，于是在1919年来到了波士顿，并刻意隐瞒了自己的历史。

他设计了一个投资计划，向美国大众兜售，宣称只要购买欧洲的某种邮票再到美国来卖就会赚大钱，并且故意把这种交易弄得非常复杂。这样还不足以吸引大量的投资，于是他又宣布凡是投资的人在45天之内都可以获得50%的回报，并且确实兑现了：第一批投资者的确得到了50%的收益率。此后一年的时间里差不多有4万的波士顿市民，疯狂地对庞齐进行投资，那些投资者大多是怀揣发财梦的穷人。庞齐很快住上了20个房间的别墅，买了100多套昂贵的西装，还给情人买了无数的首饰，摇身一变成了顶级富翁。

然而纸是包不住火的，当他无法募集到更多的钱给以前的投资者作为回报时，他的骗局破产了，无数人的财产就这样顷刻间灰飞烟灭。庞齐被判了五年的刑期，历史上也出现了专门以其名字命名的骗术——庞氏骗局。

从此之后，庞氏骗局在世界各地不断上演，并衍生出许多变种，方法

也越来越隐蔽，因而从来不乏上钩的鱼儿。有史以来最大的一起诈骗案——麦道夫巨额诈骗案，涉案资金高达500亿美元，其诈骗方法也是庞氏骗局。

伯纳德·麦道夫是一个传奇人物，他是纳斯达克市场董事会主席，身兼美国证监会顾问的职务，一直以来都被看作华尔街的奠基人。他在1990年成立了一家资产管理公司，并通过自己的关系网募集资金，通过自己的客户介绍客户，迅速有了不小的规模。从表面看来，该基金不断做着购买大盘增长基金和定额认股权等生意，并且每月能够保证有1%的收益，一直被人们当做稳健的投资品种。就这样20年风雨无阻，他保证了每年10%-15%的收益率，就连2008年美国标准普尔指数下降37.7%的情况下，还同样保持了这个增长率，令人不得不叹服。

但是随着危机的深化，更多的投资者希望能够持有现金，对麦道夫投资的人越来越少，最终资金链出现问题，终于东窗事发。2009年6月29日，麦道夫被纽约南区联邦法院判处150年监禁。这次庞氏骗局最大的受害者名单上甚至有着汇丰、法国巴黎银行、西班牙金融大鳄桑坦银行等国际顶级银行，这些拥有丰富专业经验的受害者，完美地诠释了华尔街的多面性。若不是这次金融危机的出现，麦道夫的庞氏骗局或许还将继续演绎下去。

3、沉没成本

【点睛】不要为泼掉的牛奶而哭泣，在你哭泣的时候也许错过了星星！

【释义】沉没成本指由过去的决策导致的，不能由现在或将来的任何决策所改变的成本。经济学家认为，理性的经济人在做接下来的决策时应该根据未来的投入与产出，而不会去考虑沉没成本。

【谈古说今】以前有一位老人，来城里看望儿子。儿子给他买了很多东西，其中有一双鞋子令他爱不释手。坐在回乡的火车上，他不停地把玩这双心爱的新鞋子，自豪地告诉邻座的人，这是他儿子孝顺他的礼物。忽然间老人一不小心，一只鞋子滑落到窗外。还在高谈阔论的旅客一时间一片肃静，大家都看得出老人有多喜欢这双鞋子，可是……出乎大家意料的是，老人随即将另一只鞋也拿起来，用力扔出窗外。旁边的乘客大惑不解，问他为什么要把另一只鞋也丢掉，老人说：这只鞋子对我来说已经没有用了，但如果一个人正好从铁路旁经过，他就可以得到一双鞋，而不是一只鞋。

这个老人不但非常的善良可爱，还能深刻领会沉没成本的意义。虽然老人非常喜欢那双鞋子，但是当他不小心把其中一只丢到窗外时，这双鞋子就对他就没有任何意义了，他再做决策时就不该再考虑这双鞋子的价值了。将鞋子丢出窗外，可以减轻自己对所犯错误的后悔情绪，还因为做了件好事而心情愉悦，何乐不为？

在我们的生活中，也会见到许多有关沉没成本的现象。一般在淡季，国内的很多航空公司都处于亏损状态，但是你却发现他们依然在运行，为什么呢？因为航空公司大部分的成本是购买飞机建设飞机场等硬件设施，每次飞行所带来的成本是很小的。而这些硬件设施一旦投入就无法挽回，即使你说现在不飞了，那也没有办法使已有的投资收回，所以对于航空公司来说，继续飞行是最优的策略。

所以人们在做一件事的时候，应该学会忽略沉没成本，专注于未来的成本和收益。

【知识链接】沉没成本谬误是指人们在做决策时总是考虑沉没成本而导致的不理性行为。比如说小张买了一张电影票，等他去看电影时，忽然发现这部影片根本就不是自己喜欢的，如果是电视里免费放的，他根本就不会去看，而是去做其他事情。但是由于不甘心浪费了电影票，所以还是强迫自己去看完。这样他不但损失了电影票的钱，而且还浪费了时间，这就是沉没成本谬误。

第三讲：经济生活中不得不说的怪现象

1、纳什均衡

【点睛】当鹦鹉学会说"供给"与"需求"时，这个世界就多了一位经济学家，但要成为现代经济学家，必须要多学一个词"纳什均衡"。

【释义】假设有N个人参与一场博弈，每个人都拥有自己可供选择的策略，而纳什均衡是指这样的一种策略组合，在这种策略组合下没有人能够通过单方面改变自己的策略而获得更高的支付。

【谈古说今】有这样一个小故事，曾经有两个小偷A和B一起去偷东西，但是很不幸，由于技术不精，在作案过程中被警察抓住了。警方将两个人分别关在两个房间里分别进行审问。这时A、B都有抵赖和招供两个选择，如果他们都选择抵赖的话，警方由于证据不足，最多只能关他们一年。但是如果都坦白的话，有了证据他俩都会被判8年。如果其中一个坦白，另一个抵赖，坦白的一方由于破案有功，会被当场释放，而抵赖的一方则要被关十年。你知道最终他们会如何选择吗？下面我们看看A与B所获得的支付：

A□B	坦 白	抵 赖
坦白	-8，-8	0，-10
抵赖	-10，0	-1，-1

其中-1表示关一年，-8表示关八年。从图表里我们可以看到，整体来说，都抵赖是最优选择，总共只需要关两年。可会出现这个结果吗？答案是不会。

首先看A，如果B选择坦白，那么他也应该选择坦白，这样只要关八年，否则都要关十年；如果B选择抵赖，那么他还是应该选择坦白，因为这样他就可以直接回家啦，不用关一年了。所以无论B怎么选择，A都应该选择坦白。这个分析对B来说也是一样，他也应该选择坦白，所以最终他们两个肯定都会被关八年，多么可怜啊，这就是人们著名的"囚徒困境"。

以上他们的策略组合"坦白，坦白"就是一个纳什均衡，因为在这个策略组合下，任何一个人都无法通过单方面的改变自己的策略而获得更好的结果，所以纳什均衡虽然不一定是最有效率的结果，但却是最稳定的结果。两个人都抵赖虽然是最有效率的，但是却不是一个稳定的策略组合。

2、价格歧视

【点睛】在商业经济里，人是有三六九等的。

【释义】价格歧视是指一家厂商或企业在同一时间对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。价格歧视分为三个等级，一级价格歧视是针对每一个不同的消费者收取不同的价格；二级价格歧视是针对不同的购买量收取不同的价格；三级价格歧视是针对不同的市场收取不同的价格。

【谈古说今】价格歧视看上去好像很神秘，其实它无时无刻不在我们身边。你走进大卖场，会发现一袋液态奶需要2元，而一盒装有12袋的液态奶却只要20元，这就是一种价格歧视，即你要为同样的商品支付不同的价格。一般电影院会对学生和老人打对折，这样支付能力低的学生和老人也可以去看电影，电影院既不会失去这部分客户，又能对其他客户收取较高费用。

还有当你开着法拉利，带着劳力士，路过一个路边商店，问老板一件衣服多少钱，他可能会说，1000块。但是如果你骑了辆除了铃儿不响哪里都响的自行车，穿着皱巴巴的衬衫，跑去问那个老板同样的衣服多少钱，你得到的答案可能就是100元了。这也是一种价格歧视，商店根据顾客对价格不同的敏感程度收取不同的价格。所以价格歧视在我们生活中无处不在、无时不有。

最能体现价格歧视的例子当属机票的价格。不要说头等舱、商务舱和经济舱的座位标价悬殊，就连相邻的两个座位价格都可能相差一倍——

这就是航空公司的价格歧视，它通过对人群进行甄别，然后对不同群体收取不同的费用来实现自己的利润最大化。

一般如果你提前两周或一个月去预定机票，价格会比即买即走要低得多。因为提前订票的大都是经常看报寻找优惠活动的闲人，把这些人甄别出来，就可以用低廉的价格来吸引他们。但是对那些说走就要走的忙人，价格不是最重要的因素，时间才是最宝贵的。这样的客户群体，收费当然要高啦。经济舱和头等舱的道理也一样。

3、节俭悖论

【点睛】节俭悖论是以店老板的观点来考虑一切问题的。

【释义】节俭悖论最早是由凯恩斯提出的，指节俭对于个人来说可能是件好事，可以增加个人财富，但是如果整个国家的人都节俭，那么将会使每个人都变得很贫穷。

【谈古说今】有个很古老的故事，说本来有一窝蜜蜂繁荣兴隆，每只蜜蜂都整天大吃大喝。后来一个哲人教导它们说，不能如此挥霍浪费，应该厉行节约。蜜蜂们听了哲人的话，觉得很有道理，于是迅速贯彻落实，个个争当节约模范。但结果出乎预料，整个蜂群从此迅速衰败下去，一蹶不振了。

看上去很不可思议，为什么每个人都节俭就会使整个国家很贫穷呢？原因很简单，因为每个人都很节俭，那么大多数企业生产的产品就会卖不出去，只有倒闭，职工也只有下岗，于是就没有收入，所以就会导致整个国家的人都很贫穷。20世纪30年代资本主义的大萧条就是一个生动的例子，人们由于担心经济恶化，都攒着钱不消费，留以后花，可越是这样，危机扩展得越快，最终造成一场大的经济浩劫。

下面我们来看看数学推导：

$Y = C + I$

其中Y表示Yield即国民生产总值，C表示Consume即消费，I表示Investment即投资。

也就是说人们生产的国民生产总值卖给了两部分人，一部分被人们消费了，另外一部分就是被企业拿去投资了。所以当消费C变小时，国民生产总值Y自然就变小了。

相信大家都听过一个口号叫做"消费即是爱国"，这样的口号一提出就遭到无数人的批评，认为这真逗，简直就是无稽之谈。我们且不谈这个口号是否正确，从经济学的角度来看，它有一定的合理的地方，那就是在经济萧条企业开工率不足时，多消费可以使企业收入增加，增加就业。

那么我们应该为爱国而扩大消费吗？我们敬爱的温家宝总理说："不能简简单单地说消费就是爱国。"因为消费是根据自己的需要和条件来确定的，如果有钱了，不用说大家也都会去消费。所以，只要建立一个完善的社会保障体系，确保群众花钱没有后顾之忧，不用喊口号，消费自然也会起来。

4、外部性

【点睛】通俗来说，前人栽树后人乘凉，是一种正的外部性；竭泽而渔则是一种负的外部性。

【释义】外部性指社会成员从事经济活动时，其成本与后果不完全由该人承担，给无辜的第三方带来成本或者收益。可分为外部经济与外部不经济。外部经济指企业或个人的活动给第三方带来收益，反之，外部不经济指给无辜的第三方带来成本。

【谈古说今】一日，某可怜虫沐浴更衣，烧炉焚香，穿戴整齐，背着小书包自习去了。遍地找寻，发现一空旷少人的自习室，悠悠然地，开始看书。

10分钟不到，一对小情侣开始旁若无人地大声讨论所谓的问题，四周的同志们实在受不了，纷纷夺门而去。就剩可怜虫一人，坚持着，坚持着，最后，实在忍无可忍了，大吼一声："前面第一排的男生女生，要讨论声音能够否小点！".男生女生首异之，扭头看到位于最后一排的可怜虫孤身一人，遂强烈鄙视之，唾弃之，而后辱骂之。其中女生说了句："不想听我们讨论，你有本事换个教室去啊！"

那只可怜虫坚持自己的立场，汲汲教化之，"你们大声探讨你们的问题，将教室10人赶走了9人，剩下我一人，你们的行为从社会道德角度讲，是没公德心；从经济学角度来说，是将私人的收益凌驾在公共成本之上。".

以上的小故事就是说明了一个负外部性的问题，那对小情侣从事的经济活动就是进行问题的讨论。在这个过程中，他们获得了收益，因为他们弄懂了问题，解决了疑问。而且大声的讨论可以使对方听的更清楚，效率更高。但是这样的效率却有着严重的负外部性，因为他们严重地影响了那些无辜第三者的学习效率，从而导致两个人的小收益和10个人的大损失，从整体来看，无疑是低效率的。

外部性是我们生活中常见的现象，邻居家的花园可以让你赏心悦目，给你带来了正的外部性。不远处的工厂发出嗡嗡的噪音和乌黑的气体，让你的生活质量下降，给你带来了负的外部性，等等。

外部性会造成严重的低效率，但并不是没有解决的办法。在上面的例子中，只要出台并实施教室使用规则，规定教室中不能进行讨论，那就

没问题了。或者规定教室里自修的人有权利进行讨论，而如果谁不想别人讨论的话，可以通过支付一定的金额让他闭嘴。这会提高效率，但是这种效率的提高也是有成本的，规则出台就必须要有人去监督实施，就需要成本。在这个例子中，这个成本远远大于所能获得的总体收益，所以你在大学教室里永远看不到这么一个监督员，此时只能靠学生自己的道德和修养了。

5、稀缺性

【点睛】稀缺性在"共产主义社会"里面将是个考古词汇，让我们共同期待那美好的一天到来吧！

【释义】稀缺性也叫有限性，是指相对于人们的无穷欲望而言，经济资源或者说生产满足人们需要的物品和劳务的资源总是不足的。任何物品想要成为商品必须具有稀缺性的特点，空气对人虽然重要，但是却无法成为商品，因为它随手可得。

【谈古说今】在经济学里，有个很古老的故事，为什么钻石比水贵？按照用途来说，钻石永远无法和水相比，水是人类的生命之源，离开了水人类就无法生存，可是离开了钻石，人们的生活几乎不会出现任何困难。经济学的开山鼻祖亚当·斯密回答了这个问题，就是因为稀缺性。由于钻石很稀少，物以稀为贵，人们为了能够获得钻石愿意出很高的价钱，可是对于水，到处都是，人们可以很轻易地得到，自然就不值钱了。

其实具有稀缺性的东西不仅仅是钻石，只要是人们都想得到，但供应却有限的物品都具有稀缺性。或许每个女孩子都做过白雪公主的梦，然而在传说里的白马王子怎么都等不来的严酷现实面前，不禁会去想为什么没有我的白马王子？答案是白马王子也具有稀缺性，不能人手一份。

考察男人是否稀缺，无外乎考察才貌与财富的数种排列组合，有才貌，意味着这个男人有人力资源可待开发，他或许现在穷困潦倒，但前程不可限量；有财富，意味着这个男人已经提前进入资本年代，将省却你们许多创业的艰辛。

有才兼有财，位列好男人第一等；

有财却没才，屈尊位列第二等；

有才而没财，只能是第三等；

才财同时缺失，从经济学的角度，就暂且先不列入稀缺男人的行列了吧……

有人可能会说财有那么重要么？难道爱情非要和财联系在一起？虽然没有财的爱情也有，但时间不会长久。财代表着一种权利，一种驾驭稀缺性的权利，一种获得稀缺性资源的权利。有了财之后，你可以去买钻石，去买轿车，去买房子，去买市场上你想要的一切。对于这种获得稀缺性资源的权利，应该没有人会厌恶吧。

6、比较优势

【点睛】如果让牛郎织布，织女下田——嘿嘿，恐怕他们就得饿死了！这个美好的童话也就不存在了——这就是比较优势的威力！

【释义】如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，则这个国家在生产该种产品上就拥有比较优势。简单地说就是一个国家相对另一个来说更善于生产某种产品，则在此产品上具有比较优势。

【谈古说今】去过庙的人都知道，一进庙门，首先是弥勒佛，笑脸迎客，而在他的北面，则是黑口黑脸的韦陀。但相传在很久以前，他们并不在同一个庙里，而是分别掌管不同的庙。

弥勒佛热情快乐，所以来的人非常多，但他什么都不在乎，丢三落四，没有好好管理账务，所以依然入不敷出。而韦陀虽然管账是一把好手，但成天阴着个脸，太过严肃，搞得人越来越少，最后香火断绝。

佛祖在查香火的时候发现了这个问题，就将他们俩放在同一个庙里，由弥勒佛负责公关，笑迎八方客，于是香火大旺。而韦陀铁面无私，锱铢必较，则负责财务，严格把关。在两人的分工合作下，庙里一派欣欣向荣。

这个故事说明了什么呢？弥勒佛在吸引客人方面具有比较优势，而韦陀则在管理账务上具有比较优势，如果他们两个能够合作，对两个人都有好处。就像两个民族，一个是以放牧为主的游牧民族，一个是以经营农业为主的民族。如果这两个民族能够进行贸易的话，无疑会使双方都受益，因为可以发挥各自的比较优势。作为游牧民族，他们要是想吃米饭、馒头啥的，总不能在自家的草原上挖个坑，来种水稻或小麦吧，就算你把坑挖了，又没有很发达的灌溉系统，到头来能不能收获还是个大问题。对于以经营农业为主的民族也一样，他们可以拿自己的产品去换肉吃，而把自家的田拿来种水稻或小麦，养活更多的人。

1957年，毛泽东提出钢铁产量要在15年的时间内超过英国，并于第

二年召开著名的北戴河会议，自此在全国范围内开展了规模空前的大炼钢铁运动。全国上下红红火火搞了好一阵子，但是最终倒在奋斗的征途中。为什么会这么悲惨呢？就是因为比较优势。在当时我国生产力水平很落后，要钱没钱，要技术没技术，而钢铁产业正是资金和技术密集型的产业，所以很难快速地发展起来。我国人口众多、劳动力资源丰富，纺织业等人力密集型产业才是我们最擅长的。用自己的短处去和别人的长处比，无疑会碰得头破血流。所以你看在改革开放后，在市场的主导下，最先发展起来的都是人力资源密集型的行业，经过一段时间的资本和技术积累才会慢慢过渡到资金、技术密集性产业。

附录——名家名企经济常识

克鲁格曼

入选理由：2008年诺贝尔经济学奖获得者，2009年5月周游中国，并引发热烈讨论。

研究领域：国际贸易、国际金融、货币危机与汇率变化理论。

主要贡献：成功地预言过亚洲金融危机，开辟了国际贸易新的研究范式。

人生轨迹：

1953年，保罗·克鲁格曼出生于美国中产阶级家庭。他在纽约的郊区长大，从约翰·F·肯尼迪高中毕业后，进入麻省理工学院学习经济学，之后在诺德豪斯的推荐下，攻读了博士学位。在完成博士论文以后，去了耶鲁大学任教。

1978年7月，写了一篇关于垄断竞争贸易模型的论文，并在国民经济研究局的暑期研讨会上宣读，从此一举成名。1982年，刚从瑞典的国际会议上回来就被邀请到华盛顿任职，担任经济顾问团国际经济学首席经济学家，并于1983年主笔了总统经济报告。但是华盛顿之行并不愉快，主要是因为他性格过于耿直，难以胜任政府工作。

1987年，克鲁格曼写出一系列高质量的论文，比如《第三世界债务减免》、《欧洲货币体系的作用》、《贸易集团化》等，并因此获得了约翰·贝茨·克拉克奖。1988年出版了《期望减少的年代》一书，在美国引起极大的反响。他与奥伯斯法尔德合著的《国际经济学》成为各大学的标准教材。

1996年克鲁格曼出版了《流行国际主义》一书，大胆预言了亚洲金融危机，该书在短短两年内就重印了八次，总印数达120万。亚洲金融危

机的爆发使克努格曼成为焦点中的焦点，其名气传遍了全球，在国际上的影响力与日俱增。

2008年10月13日，瑞典皇家科学院宣布，将2008年诺贝尔经济学奖授予美国经济学家保罗·克鲁格曼，用来表彰其在贸易模式上所做的分析工作和对经济活动的定位。

主要著作与经济思想：

其主要出版物为《期望减少的一代》、《国际经经济学》、《流行国际主义》等。他独自开创了国际贸易领域的垄断竞争理论，在李嘉图的比较优势理论基础上向前迈了一步。他的主要进步就是将完全竞争市场之外的市场模式，如寡头垄断的市场引入国际贸易模型，从而解释了许多传统贸易理论无法解释的贸易现象。

他还是经济地理理论的主要开创者，经济地理主要研究一些地区怎样和如何实现专业化，产业群如何给公司和经济带来好处等。

花旗集团

入选理由：花旗集团是当今世界资产规模最大、利润最多、全球连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务集团。

主要职责：它在全球一百多个国家，为2亿客户，包括个人、机构、企业和政府部门，提供信贷、投资银行、经纪、保险、资产管理等广泛的金融产品服务。

发展历程：

花旗银行是一家古老的银行，1812年7月16日，华盛顿政府的第一任财政总监塞缪尔·奥斯古德上校与纽约的一位商人合伙创办了纽约城市银行——今日花旗银行的前身。纽约城市银行的英文名是CityBankofNewYork，这也就是为什么如今的花旗叫CityBank的原因。

20世纪初，改名为"纽约国民银行"的花旗银行开始积极发展海外业务，1902年，该行在伦敦开设了第一家分行，此后走上了国际化的道路。并且通过一些兼并和收购，逐渐发展壮大，到了1977年，花旗银行率先将大规模ATM机引入银行系统，用较低的成本大大地扩展了网络，从而一举成为美国最多的信用卡发行者。

然而今天的花旗集团是由旅行者集团和花旗公司在1998年合并而来。在合并以前，旅行者集团和花旗银行是旗鼓相当的金融巨头，业务范围包括投资银行、商业信贷、融资服务等领域。1998年的旅行者与花旗的合并是美国有史以来最大的一次并购，并购之后花旗从世界500强第58位的排名一跃升至16位。合并后的花旗集团成为了一个金融巨人，能为世界上任何一个地区的客户提供任何的金融产品，这种竞争力是其他金

融集团所无法比例的。从此花旗成为盈利能力最强的企业，具有强大的抗风险能力。

中国印象：

花旗集团在中国的历史可追溯至1902年5月，是首家在中国开业的美国银行。如今，花旗银行已是中国顶尖外资银行，为客户提供最广泛的金融产品。目前，花旗银行分别在北京、上海、广州、深圳和天津设立企业与投资银行分行；在上海和北京设立个人银行营业网点；在厦门和成都设有代表处；中国区总部也设在上海。

金融危机中的表现：

然而随着2008年全球金融危机的扩张，花旗集团损失惨重，和美国其他众多银行一样，资产负债表极为难看，美国政府对其进行注资580亿美元之后掌握了其34%的股份，对其进行了国有化。如今的花旗要想走出困境，还有很漫长的路要走。

国际货币基金组织（IMF）

入选理由：作为世界上两大金融机构之一，一直在国际经济活动中扮演着非常活跃的角色，尤其是在各种金融危机或经济危机之中。

主要职责：监察各国的货币汇率和贸易情况、提供技术和资金协助，确保全球金融制度正常运作，同时还在各成员国的经济发生危机之前进行预警。

组织架构：

国际货币基金组织是按照在布雷顿森林会议上签订的协议，于1945年12月27日成立的。1947年3月1日，正式运作。1947年11月15日成为联合国的专门机构，在经营上有其独立性。

临时委员会被看作国际货币基金组织的决策和指导机构。该委员会由24名董事组成，每个董事代表一个或数个国家。基金组织设有五个地区部门：非洲、亚洲、欧洲、中东和西半球，还设有12个职能部门：行政管理、中央银行业务、汇兑和贸易关系、对外关系、财政事务等。

国际货币基金组织的议事规则很有意思，实行加权投票表决制。每个成员国都有250票的基本投票权，这是相同的。差别在于加权投票权，加权投票权和各国所缴纳资金的份额成正比。目前IMF的投票权基本上都掌握在美国、日本和欧盟手里。美国目前在IMF中有16.8%的投票权，由于重大事项需要有85%的票额同意，所以美国实际上是拥有一票否决权的。

中国印象：

中国是该组织创始国之一。1980年4月17日，该组织正式恢复中国的代表权。中国自1980年恢复在货币基金组织的席位后单独组成一个选区并派一名执行董事。1991年，该组织在北京设立常驻代表处。目前中国在国际货币基金组织的投票权已经增加到3.72%，位居世界第六。

金融危机中的表现：

一直以来，IMF在国际经济事务中都扮演着积极的角色，当某个经济体发生危机时，IMF会给受害国提供一定量的贷款，并增强人们对该经济体的信心。但是近年来，IMF在金融危机的预警上变得很迟钝。在亚洲金融危机爆发前，IMF还认为泰国的经济状况良好。并且IMF在给受害国贷款时往往会附加很多条件，比如进行经济改革、减少政府管制、进行自由贸易等，基本上都是华盛顿共识那一套，这些措施有时会给实施国带来灾难性的影响。

面对2008年影响全球的金融危机，IMF显得难以应付。首先在监管上就存在弊端，IMF一直都是把发展中国家的金融体系、汇率问题作为监管的重点，而对发达国家的金融安全却视而不见。另外在救援力度上也显得力不从心，由于本身的资金量有限，很难形成有效的大规模救援，只能眼看危机不断蔓延和扩大。此次金融危机，使要求对IMF进行改革的呼声变得越来越强烈。

世界银行

入选理由：世界银行作为两大国际金融机构之一，为国际经济的不断发展做出了卓越的贡献。战后帮助欧洲实现了复兴，如今又在帮助发展中国家走出困境。

主要职责：曾经帮助欧洲实现复兴，如今主要为发展中国家提供低息、无息贷款和捐赠，帮助他们建设教育、农业和工业基础设施等。

组织架构：

1946年6月25日世界银行开始运行，1947年5月9日它批准了第一笔贷款，向法国贷款2.5亿美元。世界银行具体包括五个机构，分别为：国际复兴开发银行，国际开发协会，世界金融公司，多边投资担保机构，国际投资争端解决中心。一国的政府可以决定它愿意成为哪些组织的成员，目前总共有184个成员政府，其中每个机构有140～176个成员政府不等。世界银行集团所有的机构都由24个成员组成的董事会领导，每个董事代表一个国家或一组国家。

和国际货币基金组织一样，世界银行业使用加权表决系统。每个国家拥有的表决权是不一样的，具体由两部分组成，一部分是基本表决权，这部分每个国家是相同的，另外一部分是加权表决权，这部分则根据成员国缴纳的会员费不同而不同。2004年11月1日，美国拥有16.4%的表

决权，日本拥有7.9%的表决权，德国4.5%，英国4.3%，法国4.3%。由于任何重要决议都要有85%以上的表决权同意，所以美国实际上拥有一票否决权。世界银行的行长基本上都是美国人，其他国家即使欧洲也都没有机会。北京大学经济学教授林毅夫在2008年2月4日被任命为世界银行的高级副行长和首席经济学家，这是到目前为止中国人在世行里担任的最高职务。

中国印象：

1980年4月，邓小平会见世界银行行长麦克纳马拉，向其解释中国的改革开放政策，欢迎世界银行开展同中国的合作。同年5月12日，中国正式恢复在世界银行的合法席位。世界银行对中国的第一笔贷款是用来帮助中国的大学发展的，此后世界银行支持项目几乎遍及中国的各省、市、自治区和国民经济的各个部门，项目主要集中在交通、城市发展、农村发展、能源等领域。

金融危机中的表现：

世界银行的任务就是帮助发展中国家发展经济，使更多的人脱离贫困，但是2008年的金融危机使很多已经脱贫的人重新回到了贫困状态。所以世界银行启动紧急措施，加大对发展中国家的支持力度。2008年隶属世界银行的国际开发协会承诺与世界上最贫困的国家合作，三年内提供420亿美元的支持；同时世界银行旗下的国际复兴开发银行提供的贷款也由07年的135亿美元增加到350亿美元；世界银行旗下的国际金融公司也将在三年内提供300亿美元的资金帮助发展中国家进行基础设施建设。相信在这些措施的帮助下，发展中国家会尽快从危机中走出来，实现经济的快速发展。

Table of Contents

上篇：经济常识篇

第一部分 当前10大热点

1、金融危机

2、商品倾销

3、政府救市

4、次级债券

5、国际游资

6、人民币升值

第二部分 消费理财——生活中要懂的25个经济常识

1、保险

2、股票

3、基金

4、复利

5、财产性收入

6、大小非

7、股指期货

8、老鼠仓

9、印花税

10、道·琼斯指数

11、私募基金

12、负利率

13、经纪人

14、消费券

第三部分 投资管理——企业经营要懂的22个经济常识

1、天使投资

2、买壳上市

3、兼并重组

4、坏账损失

5、寻租理论

6、管理者收购（MBO）

7、要约收购

8、首次公开募股（IPO）

9、产业链条

第四部分 金融经济——关心民生要懂的25个经济常识

1、二元经济

2、地下经济

3、经济一体化

4、城市化

5、金融深化

6、通货膨胀

7、产能过剩

下篇：经济思维篇

第一讲：炒股不得不知的经济常识

第二讲：教你避开经济陷阱

第三讲：经济生活中不得不说的怪现象

附录——名家名企经济常识

克鲁格曼

花旗集团

国际货币基金组织（IMF）

世界银行

Table of Contents

上篇：经济常识篇
第一部分 当前10大热点
1、金融危机
2、商品倾销
3、政府救市
4、次级债券
5、国际游资
6、人民币升值
第二部分 消费理财——生活中要懂的25个经济常识
1、保险
2、股票
3、基金
4、复利
5、财产性收入
6、大小非
7、股指期货
8、老鼠仓
9、印花税
10、道·琼斯指数
11、私募基金
12、负利率
13、经纪人
14、消费券
第三部分 投资管理——企业经营要懂的22个经济常识
1、天使投资
2、买壳上市
3、兼并重组
4、坏账损失
5、寻租理论
6、管理者收购（MBO）
7、要约收购
8、首次公开募股（IPO）
9、产业链条
第四部分 金融经济——关心民生要懂的25个经济常识
1、二元经济
2、地下经济
3、经济一体化
4、城市化
5、金融深化
6、通货膨胀
7、产能过剩

下篇：经济思维篇
第一讲：炒股不得不知的经济常识
第二讲：教你避开经济陷阱
第三讲：经济生活中不得不说的怪现象
附录——名家名企经济常识
克鲁格曼
花旗集团
国际货币基金组织（IMF）
世界银行